

Дропшиппинг для начинающих: с нуля до первого миллиона



<https://navika.pro/internetkommerciya/courses/dropshipping-dlya-nachinayushhix-c-nulya-do-pervogo-milliona>

Оглавление

1. Выбор поставщика и работа с ним	3
2. Выбор платформы для поиска поставщиков	5
3. Важные детали	6
4. Выбор товаров	6
5. Таможня	7
6. Статистика	7
7. Создание сайта для продаж	8
8. Оптимизация интернет-магазина	8
9. Создайте таргетированную рекламу	8

1. Выбор поставщика и работа с ним

1.1. ОПРЕДЕЛИТЕСЬ С ПРОДУКЦИЕЙ, КОТОРУЮ ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ ПРОДАВАТЬ. ОПЦИОНАЛЬНО СОСТАВЬТЕ СПИСОК ТОГО, ЧТО ВЫ В ТЕСТОВОМ РЕЖИМЕ БУДЕТЕ ПРЕДЛАГАТЬ ЧЕРЕЗ РАЗНЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ.

Каналы продвижения	Категория 1	Категория 1	Категория 3

1.2. Создайте список поставщиков, потенциально интересных для закупки товаров.

Товары	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3
Категория 1			
Категория 2			
Категория 3			

1.3. Проанализируйте информацию о поставщиках:

- материалы на сайте;
- отзывы;
- рейтинги Gold Superior, Trade Assurance;
- рейтинг клиентов.

1.4. НАПИШИТЕ ЛАКОНИЧНОЕ ДЕЛОВОЕ ПИСЬМО. ОПИШИТЕ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРЕДЛОЖИТЕ СОТРУДНИЧЕСТВО. ОБЯЗАТЕЛЬНО УТОЧНИТЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА.

Поставщик	Стоимость товара	Объем заказа	Сроки и условия доставки	Условия оплаты	Другие условия
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Дополнительная информация:

Поставщик	Местоположение склада	Гарантии поставщика	Периодичность поставок	Инвестиции поставщика	Описание товара
1					
2					
3					
4					
5					
6					

2. Выбор платформы для поиска поставщиков

ЗАРУБЕЖНЫЕ ДРОПШИППИНГ-ПОСТАВЩИКИ

ALIEXPRESS.COM (<https://aliexpress.com> — англоязычная версия, <https://ru.aliexpress.com> — русскоязычная версия).

ALIBABA.COM (<https://www.alibaba.com>).

DX.COM (<http://dx.com>).

FOCALPRICE.COM (<https://www.focalprice.com>).

BANGGOOD.COM (<https://www.banggood.com>).

LIGHTINTHEBOX.COM (<https://www.lightinthebox.com>).

TMART.COM (<https://www.tmart.com>).

BORNPRETTYSTORE.COM (<https://www.bornprettystore.com>).

BORNPRETTYSTORE.COM.

РОССИЙСКИЕ ДРОПШИППИНГ-ПОСТАВЩИКИ

DROPO.RU (<https://dropo.ru>).

MARKETHOT.RU (<http://markethot.ru>).

ALTERMODA.RU (<http://altermoda.ru>).

MEGAOPT24.RU (<http://megaopt24.ru>).

ТРЕНДОПТОМ.RU (<http://trendoptom.ru>).

«ПОСТАВЩИК СЧАСТЬЯ» (<https://p5s.ru>).

«РУСОПТОВИК.RU» (<http://rusoptovik.ru>).

«УНИКАЛЬНЫЕ ТОВАРЫ РФ» (<http://уникальные-товары.рф>).

ТЕКСТИЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «СИТРЕЙД» (<http://ctradei.com>).

«РУСДРОПШИППИНГ.RU» (<http://rusdropshipping.ru>).

«МЕГАДРОП24.RU» (<http://megadrop24.ru>).

«СУПЕРОПТ.RU» (<http://super-opt.ru>).

МОСКОВСКИЙ ДОМ МЕБЕЛИ (<https://www.mosdommebel.ru>).

«ОПТЗЛАТОУСТ.RU» (<http://optzlatoust.ru>).

«ПЕРВЫЙ МЕБЕЛЬНЫЙ» (<https://pm.ru>).

3. Важные детали

3.1. ПРОВЕРЬТЕ ИНФОРМАЦИЮ В ТРАНСПОРТНЫХ НАКЛАДНЫХ. ОТСЛЕДИТЕ НАЛИЧИЕ ЗАПИСИ FREE ON BOARD (ТОВАР СЧИТАЕТСЯ ДОСТАВЛЕННЫМ, КАК ТОЛЬКО ОКАЖЕТСЯ НА БОРТУ СУДНА).

3.2. Обсудите с поставщиком способы перевозки: напрямую или через транспортные компании.

3.3. Зафиксируйте письменно все детали вашего сотрудничества.

3.4. Потребуйте сделать пометку для поставщика: «WE ARE DROPSHIPPING. NO INVOICE. NO PROMOTION».

4. Выбор товаров

4.1. Во-первых, убедитесь, что товар можно продавать не только через фирменные магазины, но и через торговые площадки.

4.2. Проанализируйте цены.

4.3. Просмотрите информацию о поставщике товара:

- сколько лет на сайте;
- количество положительных отзывов;
- наличие сертификатов.

5. Таможня

5.1. Изучите таможенное право своей страны. Запишите, какое количество товаров и на какую сумму вы можете ввозить без пошлины, какова пошлина на товары, превышающие лимит.

Вес	Сумма	Пошлина

6. Статистика

6.1. Проанализируйте статистику продаж: количество сделок, количество посещений, окупаемость инвестиций.

Товары	Количество сделок	Количество посещений	Инвестиции	Прибыль

7. Создание сайта для продаж

7.1. Используя руководство из соответствующего курса, создайте продающий сайт.

8. Оптимизация интернет-магазина

8.1. Проанализируйте статистику вашего магазина, руководствуясь материалами курса по веб-аналитике. Выясните, не уходят ли покупатели с сайта, потому что не могут физически сделать покупку. Скорректируйте данные сайта и юзабилити при необходимости.

9. Создайте таргетированную рекламу

9.1. Используя руководство из соответствующего курса, создайте таргетированную рекламу для продвижения и продажи ваших товаров.

9.2. Используйте также методику ремаркетинга, чтобы возвращать ушедших с сайта клиентов.