

ВСЕ ДЕЛО В КРЕАТИВНОСТИ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МАКАРОВ

В современной торговле интернет-продажи давно стали отдельной крупной индустрией. В 2018 году объем российского рынка интернет-продаж оценивается в 12-13 млрд долл.* Россиянам сложнее всего торговать через площадку Amazon.com. Однако и на ней все же можно занять свою нишу, выстроить собственный бизнес и даже создать собственные бренды. Светлане ДУБОВОЙ это удалось, сегодня она не только успешный предприниматель, но и бизнес-тренер.



— Светлана, при таких объемах продаж кажется, что войти в интернет-торговлю можно только с серьезным капиталом. Так ли это?

— Можно начать торговать и со ста долларами по стратегии «Арбитраж». Заработок может составлять в районе 20-30%, а на Рождество вырастает до 100%. Чем меньше вложения, тем меньше заработок. Чем больше вкладываешь, тем больше продаж. Если вы начинаете торговать по стратегии «Привет Лейбл» и создаете бренд именно под «амазонский» товар, который нужно вывести на первую страницу по поисковым словам, то объем первичных вложений должен составлять не меньше 10 тыс. долл. Но будет лучше, если у вас есть 30 тыс. долл., чтобы не экономить на рекламе. Все зависит от товара.

29 декабря на базе «ОПОРЫ РОССИИ» Светлана Дубова проведет вебинар по стратегиям работы на платформах Amazon, о которых в общем доступе информации не получить. Вебинар бесплатный, количество мест ограничено (требуется регистрация на сайте «ОПОРЫ»).

Подробнее о спикере – на www.facebook.com/AmazonSellerUK и на сайте www.learnecommerceonline.com.

— А с чего начинали лично вы?

— Изначально я дизайнер. Несколько лет назад я переехала в Лондон и получила образование в этой сфере. Но коль скоро я попала туда по визе предпринимателя, мне нужно было заниматься бизнесом.

Учась на дизайнера, я влюбилась в текстиль, стала его изучать и сделала коллекцию шелковых шарфов. Сначала я пыталась продавать их обычным путем: участвовала в выставках, общалась с оптовиками, публиковала рекламные статьи и тратила на это много денег.

Спустя время, когда я уезжала в Израиль, у меня оставалось десять коробок с шарфами. И моя подруга посоветовала выслать их на склад Amazon, что я и сделала. Потом оказалось, что они совершенно не продаются. И я стала разбираться, как работает технология продаж. Постепенно я продала всю партию, после чего задалась целью запустить товар, нацеленный именно на эту площадку. Так вышло, что интернет-торговля оказалась единственным возможным для меня заработком в Израиле.

— С точки зрения обычного покупателя торговые площадки ничем не отличаются. А с точки зрения

продавца как выглядит этот вопрос?

— Для покупателя — это дело вкуса, где и как покупать. Но у продавцов есть свои предпочтения, основанные на принципах работы платформы. С одних площадок легко поставлять товар в Россию, у других большие проблемы с контрафактом. Я перепробовала несколько вариантов. На самом деле, Amazon ориентирован в большей степени на США и Европу, а в Россию не все товары поставляются.

Но Amazon удобен тем, что у него только одна точка платежа: не нужно платить, к примеру, платежным сервисам, таким как PayPal. Amazon получает деньги от продаж, удерживает свою комиссию и сразу отправляет деньги на ваш счет. Здесь вы больше защищены как продавец, вы можете подать жалобу на любого человека, который начнет продавать под вашим брендом. Есть очень хорошая поддержка пользователей — как покупателей, так и продавцов. А для покупателя очень важно иметь гарантии.

— Обязательно ли торговать товаром своего производства или можно перепродавать?

* Эта цифра довольно большая, но составляет не более 2% от отечественного розничного оборота. Для сравнения: в Великобритании объем онлайн-продаж перевалил за 200 млрд, а в США – более 450 млрд долл. – прим. ред.



Юлия БАЛАШОВА, автор проекта «Бизнес на экспорт»:

«Информация — фундамент нашего успеха. Поэтому мы продолжаем наш проект — живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах: задавать актуальные вопросы и получать подробные ответы, давать бизнес-консультации и делиться опытом.

— Можно продавать товар любого производства. Нельзя продавать контрафактные китайские копии на листингах оригинальных товаров. Есть система, которая называется арбитражем. Она подразумевает стратегию, которая позволяет закупить товар по сниженной цене и продать его на Amazon по выгодной цене даже с учетом комиссии, не нарушая правил портала. Если мы продаем по этой стратегии на Amazon, базирующемся в США, то все товары поставляются изнутри США, если продаем в Евро-союзе, то товар должен поступать на склад Amazon в Евро-союзе. Компания имеет систему складов, на которые предварительно поступает товар и затем рассылается покупателям. Ваша задача проанализировать товар, определить, что он быстро продается, и затем отправить на склад Amazon. Вы должны быть уверены, что он долго там не пролежит.

Кроме того, существуют вспомогательные центры, которые берут на себя промежуточные операции, прежде чем направить товар на склад Amazon. Ваш бизнес при этом получается полностью автоматизированным, вы управляете всеми процессами через интернет.

— Если я нахожусь в России, я могу работать на рынках Европы и США?

— Я постоянно живу в Израиле, но нахожу товары в США и продаю их туда же. Аналогично и с Россией. На Amazon Европы чуть сложнее выйти, а американский хорошо подходит всем: и компаниям, и индивидуальным продавцам. Американский рынок более открытый, там выше спрос. В Европе столько не заработать, сколько можно заработать в Америке.

Я вижу, что из России есть очень много успешных «амазонщиков», которые торгуют в США. Продавать можно все, что угодно — от открывашек до столиков для компьютеров. Продаю и продукты питания (правда, их срок годности должен быть дольше полугода).

— Каковы затраты продавца на Amazon?

— В первую очередь это абонентский взнос. Американский Amazon берет 50 долл. в месяц, европейский — 30 британских фунтов. Если вы только начинаете продавать и за месяц ничего не продали, то можно написать в пользовательский сервис, и вам вернут абонентский взнос.

С каждой продажи система берет комиссию, которая зависит от размера

товара и его цены: чем больше и дороже товар, тем выше комиссия. И мы это просчитываем, чтобы получать со своих продаж как можно большую прибыль.

— А как найти исходный товар? Ведь не у всякого производителя или оптового продавца его можно купить...

— Нужно знать, как правильно искать оптовика. Нужно иметь собственную компанию, у нее должен быть сайт, через который тоже должны идти продажи. Оптовики не общаются с индивидуальными предпринимателями. Ведь надежных партнеров ищите не только вы, но и ваши потенциальные контрагенты. Все хотят быть уверенными в надежности друг друга.

К примеру, вы видите, что сейчас высок спрос на детскую посуду. Вы можете заказать все необходимое у производителя в Турции или России (где вам будет выгоднее), который укомплектует товар необходимыми составляющими и даже нанесет ваш логотип. Кроме того, есть возможность организовать комплектацию и нанесение логотипа на вспомогательном складе.

Есть и другие стратегии. Мой главный совет: думайте, фантазируйте. Я советую креативить и придумывать свои стратегии, только так можно стать успешным предпринимателем. **BB**

АНО «РЦПП Вологодской области» благодарит Владимира Шестакова — тренера группы АНО «РЭЦ» за проведение в Вологде семинара на тему "Продукты группы РЭЦ" и приглашает на семинар "Логистика для экспортеров", который пройдет в конце октября в Вологде.
Запись по телефону: 73-04-10.

Партнеры проекта «Бизнес на экспорт»



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ



Вологодское областное отделение
«ОПОРЫ РОССИИ»
Комитет по экспорту
тел.: 8-981-500-65-84
e-mail: opora-vologda@mail.ru