

ЗАРАБОТОК НА WILDBERRIES

Подробная инструкция для тех, кто хочет начать бизнес на топовом маркетплейсе страны

Если ты сейчас читаешь этот гайд, значит однажды ты принял **ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ!**

Бизнес на маркетплейсах — одно из самых **ПЕРСПЕКТИВНЫХ** направлений сегодня. Ведь пандемия в корне перевернула понятие шопинга: магазинчики торговых центров и рынки уступили место онлайн покупкам. Теперь весь процесс происходит в интернете.

! Аналитики говорят, что тренд на маркетплейсы в России сохранится как минимум на ближайшие 7–10 лет.

Продавать товары на Wildberries — это иметь постоянный пассивный доход (при чем очень даже хороший!) и предлагать миллионам людей то, что им так нужно.

Хорошо звучит, правда же?

Если уже не терпится начать, то давай разбираться со всем по порядку.



В этом гайде ты узнаешь, как работать на Wildberries и как грамотно выстроить весь процесс. Мы наглядно **ПОКАЖЕМ**, как и что продавать, чтобы получать стабильный высокий доход.

В работе с Wildberries и другими маркетплейсами есть много подводных камней, но мы обо всем расскажем. Главное — будь внимателен.

ЧТО ТАКОЕ МАРКЕТПЛЕЙС?

На случай, если ты вдруг не знаешь :)

МАРКЕТПЛЕЙС — это крупнейшая торговая площадка, на которой множество продавцов предлагают потребителям свои товары. Если говорить еще проще: это большой онлайн-рынок.

Принцип его работы такой:

- Заключаешь договор с администрацией
- Получаешь место для продаж
- Размещаешь свои товары
- Ждешь, пока их купят

Но почему именно Wildberries?

Причин есть много



1 МАРКЕТПЛЕЙС – ЭТО БЕСПЛАТНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ И РЕКЛАМА

Обычный магазин – это более длительный и сложный процесс. Здесь нужно не только выстроить грамотную маркетинговую стратегию, но и решать множество других вопросов:

- В какую рекламу сколько бюджета закладывать
- Правильно выбирать партнеров и подрядчиков
- Найти самое выгодное (как финансово, так и по расположению) место для магазина

Если у тебя еще нет опыта в этом всем, то первые месяцы будут особенно сложными. Придется во всем разбираться и вкладывать много личного времени и ресурсов.

С Wildberries проще! В их команде множество крутых специалистов, которые берут на себя большую часть вопросов. О Wildberries знают если не все, то почти все. А твоя задача проста: наслаждаться и получать максимум.

2 МАРКЕТПЛЕЙС – ЭТО БЫСТРАЯ ДОСТАВКА В ЛЮБУЮ ТОЧКУ

Имея свой интернет-магазинчик на сайте или в Instagram, ты по-прежнему самостоятельно отвечаешь за многие вопросы. И доставка в их числе.

Доставляешь товары самостоятельно почтой? Или развозишь на машине? Посчитай, сколько времени и сил на это уходит, и сколько ты бы мог заработать, тратя это время на то, что действительно важно.

Не забывай и о почтовых косяках, которые случаются: задержка доставки, путаница в документах, трещины и царапины на товаре. А ответственность все равно на тебе.

С Wildberries тебе не придется думать об этом. У них быстрая и отлаженная система доставок в разные уголки страны. Тебе даже не нужно знать, куда едут твои товары — ты будешь просто зарабатывать.

3 МАРКЕТПЛЕЙС — ЭТО НАДЕЖНОСТЬ И РЕПУТАЦИЯ

В Instagram нужно постоянно публиковать посты и сториз, иметь свой «tone of voice», общаться с клиентами. Репутацию потерять очень просто, а восстановить — наоборот.

Аккаунт в любой момент могут взломать, заблокировать, пожаловаться. Это добавляет лишних препятствий на пути к хорошему заработку.

С Wildberries все иначе: тебя не взломают, не пожалуются, охваты не упадут и тем более не повлияют на продажи.

Этому маркетплейсу доверяют, ведь люди знают, что с ним не возникнет никаких проблем. Товар придет вовремя, продавец не обманет.

Здесь тебя ждет готовая репутация, наработанная годами. Это большое преимущество и для тебя, и для твоих покупателей.

4 МАРКЕТПЛЕЙС – ЭТО ГОТОВАЯ АУДИТОРИЯ

На сайте Wildberries **более 7 миллионов посетителей** каждый день. И все они – твои потенциальные покупатели.

Тебе не нужно набирать аудиторию в соцсетях, завлекать клиентов, предлагать дополнительные «плюшки», чтобы продать товар. Если в Instagram ты ищешь покупателей, то на Wildberries покупатели ищут **ТЕБЯ**.

Ты уже обеспечен огромным потоком клиентов на каждый день.

Просто бери и пользуйся :)

Рынок Wildberries огромен: от Беларуси и Казахстана до Польши, Чехии и Германии. С каждым днем он становится все больше.

И весь он доступен тебе.

5 МАРКЕТПЛЕЙС – ЭТО КРУГЛОСУТОЧНАЯ ПОДДЕРЖКА

Здесь ты не остаешься один на один со своим бизнесом и проблемами.

Ты всегда можешь связаться с менеджерами Wildberries и получить ответы на свои вопросы. В любой день и в любое время суток.

Ведь твои продажи – это и их прибыль. Они заинтересованы в тебе, а потому всегда готовы помочь.

ШАГ 1

АНАЛИТИКА И ВЫБОР ТОВАРА

Сразу предупредим, что для работы на Wildberries тебе придется оформиться юридически: в качестве самозанятого, ИП или ООО.

Ты будешь зарегистрирован в общей базе и сможешь работать официально, уплачивая налоги и страховые взносы.

Мы еще расскажем обо всем подробно, не переживай.

Но сначала нужно проанализировать рынок и определиться с категорией товаров, которые ты будешь продавать. Изучить конкурентов, провести исследование рынка, просчитать экономические моменты.

Согласись, лучше сразу разобраться, будет ли твой бизнес прибыльным или провальным, чем стоять с ИП и не знать, что делать :)

КАКИЕ ТОВАРЫ ПРОДАВАТЬ?

На маркетплейсах людям интересно практически все: начиная зубными щетками и заканчивая электроникой.

Поэтому выбрать категорию товаров тебе нужно самостоятельно. Желательно, чтобы это было то, что нравится самому тебе — ведь такие товары и продавать проще :)

Любишь детей? Продавай детские развивающие игрушки — ты вполне можешь сделать на них оборот в 5 миллионов рублей ежемесячно.

Чтобы определиться было проще, посети этот полезный сайт:

[HTTPS://WORDSTAT.YANDEX.RU/](https://wordstat.yandex.ru/)

Он показывает спрос на различные вещи через поисковые запросы. Изучив запросы пользователей, этот сервис отлично показывает, что сейчас продается хорошо, а что — плохо.

Настоятельно рекомендуем им воспользоваться, если ты хочешь не просто продавать всякие товары, но и получать с этого хороший стабильный доход.

Есть 3 категории товаров:

- повседневного спроса
- сезонные
- трендовые

1 ТОВАРЫ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Туалетная бумага, средства для мытья посуды, носки и прочее — то есть то, чем мы пользуемся ежедневно.

Их маржинальность (разница между закупочной ценой и окончательной) невысока. Но ими пользуются регулярно, а значит и спрос на них огромный.

Туалетная бумага или чай заканчиваются быстро, а потому их нужно часто покупать. И, напомним, на Wildberries 7 миллионов пользователей.

Если ты сделаешь все правильно и появишься на первой странице категории...

Количество заказов будет огромным!

2 СЕЗОННЫЕ ТОВАРЫ

Все, что хорошо продается только в определенный сезон: новогодние елки, гирлянды, самокаты, ролики, бассейны.

Их маржинальность выше, чем у товаров повседневного спроса. А в разгар сезона приходит большой наплыв покупателей, поэтому заработать можно очень много.

К Новому году всем нужны елки, а летом люди чаще обращают внимание на бассейны или товары для летнего времяпрепровождения.

Но это происходит только в определенный сезон!

Чтобы быть «на волне» в разгар увеличенного спроса и хорошенько заработать, нужно вовремя вывести в топ актуальные товары. Например, чтобы в разгар подготовки к Новому году твои елки уже были в первой поисковой строчке.

И также нужно уметь вовремя продать весь товар. 1 января твоя елка уже не будет нужна даже по очень низкой цене.

3 ТРЕНДОВЫЕ ТОВАРЫ

Pop It, патчи, мыло для бровей, когда-то спиннеры и мишки из роз — это то, что модно и популярно именно здесь и сейчас.

Тренды рождаются в интернете и разлетаются с огромной скоростью!

Все хотят быть в тренде, особенно подростки. Они готовы отдать любые деньги, лишь бы у них было то, что есть у остальных. Ведь сейчас выделяется (и в плохом смысле) именно тот, кто не следует моде.

Все эти трендовые вещи имеют не слишком низкую, но и не высокую стоимость. Их маржинальность может быть огромной при низкой себестоимости. А объем продаж — просто громадный.

На трендовых товарах можно сделать бешенную выручку

Но здесь и тебе нужно быть «в моменте». Заранее проанализировать рынок и продажи зарубежных площадок (Amazon, Shopify и др.), чтобы быть точно уверенным, что эти товары будут иметь спрос и в России.

Преимущество трендовых товаров в том, что тебе не обязательно быть у истоков продаж. Ты можешь присоединиться к конкурентам немного позже, но отделиться от них более привлекательным для покупателей предложением.

Но успевай вовремя остановиться!

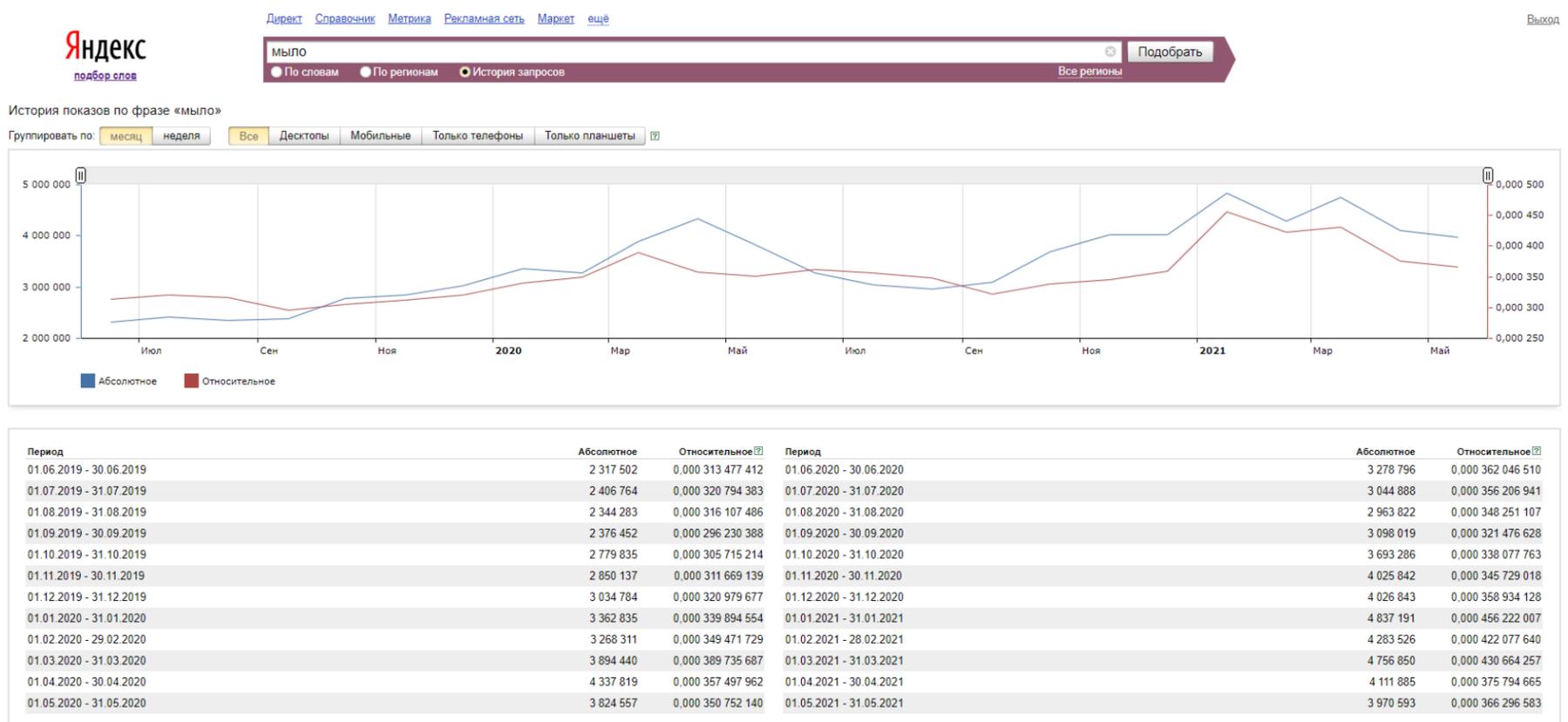
Даже если тебе кажется, что ты нашел золотую жилу и успех уже не остановить — ты можешь потерять все в одночасье. Следи за спросом и не спеши брать кредиты на огромные поставки — уже завтра тренд с легкостью может смениться другим.

ПОДВЕДЕМ ИТОГИ: ЧТОБЫ ВЫБРАТЬ ТОВАР ДЛЯ ПРОДАЖИ

- 1 Найди то, что интересно тебе и к чему лежит твоя душа.
- 2 Узнай, может кто-то из твоих знакомых производит интересный товар: варит мыло, изготавливает косметику или аксессуары. Этим можно воспользоваться
- 3 Изучи спрос с помощью <https://wordstat.yandex.ru/>

На скриншоте ниже мы показали историю популярности обычного мыла

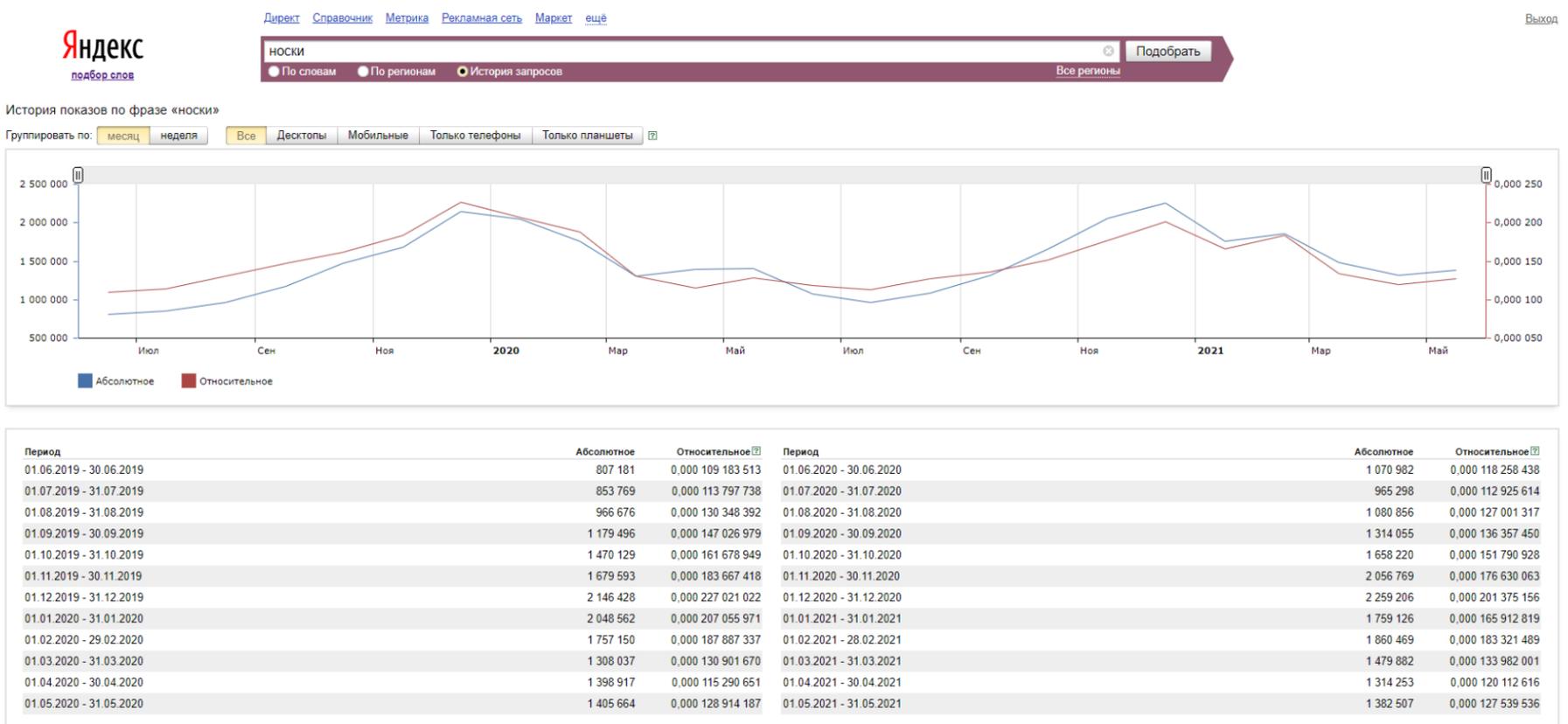
Возможно люди стали чаще мыться, а может просто им нравится выбирать и покупать ароматное хорошее мыло. В любом случае — популярность в 2021 году растет и это может стать хорошим бизнесом.



А вот пример с носками

Все просто: без носков никуда :)

Они нужны всегда. А к Новому году и 23 февраля спрос на них особенно растет!



Постоянный анализ статистики уберезет от неприбыльных закупок. К июлю, например, спрос на носки резко падает — и это логично. Кому нужны носки летом? :)

ЧТО ЕЩЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ АНАЛИТИКИ?

Рекомендуем попробовать 2 интересных Telegram-бота, которые **отслеживают продажи конкурентов**.

Ты увидишь, кто и сколько заработал на конкретном товаре, и сможешь понять для себя, хочешь ли тоже продавать этот товар и есть ли в этом смысл.

@HUNTERSALESBOT

@EGGHEADSPROFITBOT

Чтобы получить информацию о конкурентах, достаточно лишь прислать боту ссылку на товар.

Анализируя средний оборот в месяц и за последние 30 дней, и учитывая статистику по поисковым запросам, вы сможете с легкостью определиться с категорией товаров для продажи.

Так выглядит аналитика в ботах

