

zero to
SUCCESS

ОНЛАЙН ТЪРГОВИЯ



**РАБОТЕЩИ МОДЕЛИ ЗА РАЗВИТИЕ
И СКАЛИРАНЕ НА ОНЛАЙН МАГАЗИН**



Казвам се **Мирослав Михайлов** и съм роден в град Карнобат. По образование съм Електроинженер, завършил в ТУ - Варна. Енергетиката никога не е била нещото което харесвам и ми доставя удоволствие.

За това през 2015 г. заминах за Англия, за да опитам своя късмет. Освен че работих непрекъснато, желанието ми за личностно развитие не спираше. Непрекъснато търсех и се оглеждах за различни възможности, които биха ми били полезни. Научих, че всяка седмица се провеждат гаражни разпродажби, или както ги наричат **“car boot”**. Можеше да се намери почти всичко на много ниски цени. Тук веднага ми дойде идеята да търся продукти, които да продавам в най-добрата платформа за това, а именно eBay.

След като вече имах няколко успешни продажби, разучих по-подробно платформата и започнах да купувам продукти на търг **“auction”**. По този начин, успях да реализирам доста продажби като малко след това научих и за новия тогавашен модел **Dropshipping от Amazon към eBay**. Въпреки че бях много доволен и изкарвах добри пари, исках да приложа и други свои умения и качества. За това реших да използвам същия този метод, но в собствен сайт. След като имах вече няколко успешни продукта, които продавах с Dropshipping модела, закупих стока на едро и я **заредих на склад в САЩ**.

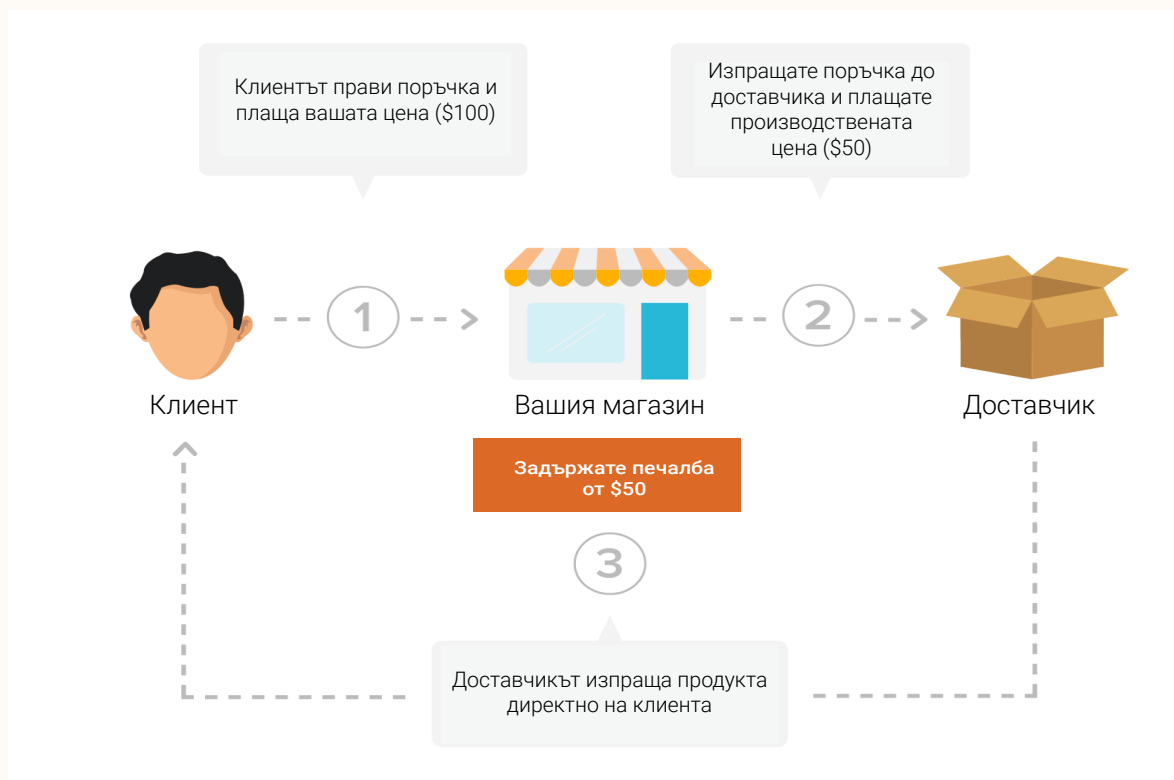
Така от 2015 г. до сега мога да кажа, че съм преминал през всички етапи на онлайн търговията. Научих кое работи и кое не, както и кое е подходящо за начинаещи и кое за по напреднали.

През 2020 г. се запознах с **Цветан Радусhev**, които е един от най-успешните онлайн търговци в България - собственик на редица софтуери и основател на **“Академия от 0 до успех”**. С него започнахме да работим по общи проекти свързани с търговията и така Цветан ме покани да стана част Академията.

Навсякъде в интернет е пълно с най-различна информация свързана с онлайн търговията, виждах как хората са все по-объркани. Аз съм човек, който обича да споделя наученето и не се притеснява от това. Непрекъснато водя дискусии в почти всички социални групи и се опитвам да бъда полезен на колкото се може по-голям брой хора. Така написах тази кратка книжка, която е базирана на моя личен опит.

Работи ли Dropshipping модела, както преди?

Много хора си задават въпроса дали все още работи един от най-иновативните модели, които промени света, а именно Ecommerce Dropshipping моделът?



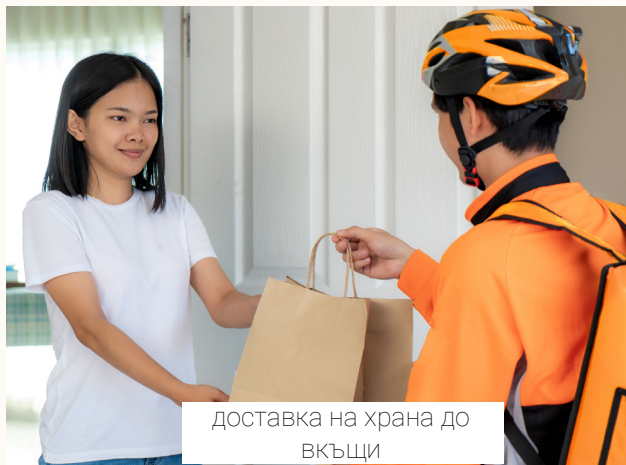
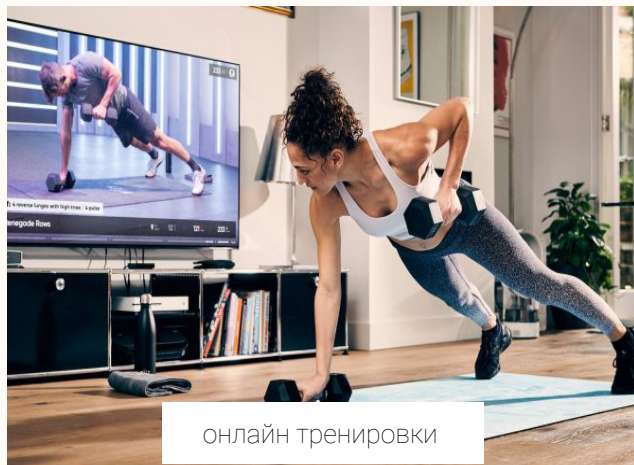
Първо трябва да разгледаме развитието на Ecommerce в световен мащаб. Това съответно се отнася и за България, защото все повече хората се ориентират към пазаруването онлайн.

Ситуацията с коронавируса през последните години също допринесе за по-бързото развитие на онлайн търговията.

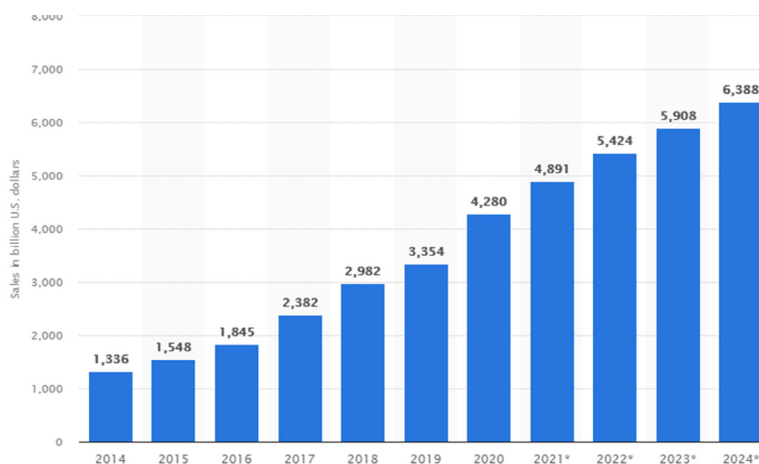
Старите интернет потребители увеличиха своите покупки, също така се появи много голям процент нови потребители, които никога не бяха правили покупка онлайн.

Сериозен ръст бележат както онлайн търговията, така и всички други бизнеси, които са в сферата.

Значително се увеличиха продажбите на физически продукти и услуги.



Продажби на дребно за електронна търговия в световен мащаб от 2014 до 2024г.
(в милиарди щатски долари)



Вижда се, че оборотът непрекъснато расте.

През 2021г. той е почти **\$4 900 000** а през 2022г. се очаква да бъде

\$5 400 000 като се очаква да расте с близо 20% всяка година. По прогноза **до 2040 г. 95%** от всички реализирани покупки ще се осъществяват онлайн. Това е една наистина сериозна тенденция.

Кой е най-добрият вариант за развитието на онлайн магазин?

Няма нищо по-хубаво от това да притежавате стоката в инвентар, която да пристига до Вашите клиенти за 2-3 дни, но ако не сте достатъчно опитни или не разполагате със средства, то закупуването на стока в инвентар носи голям риск от провал.

Пример:

Закупуването на 300 бройки от продукт, от \$20 ще ви струва общо \$6000 към тази сума трябва да се добавят между \$1500-\$3000 за доставка, ако изпращате продуктите си до САЩ това прави общо \$9000.

Брой продукти	300
Цена за продукт	\$20
Цена за доставка	\$3,000
Общо	\$9,000

Важно е да се знае, че закупуването на голямо количество продукти не се препоръчва за начинаещи или средно напреднали, защото ако не успеете да ги продадете, загубите може да са 5 цифрени.



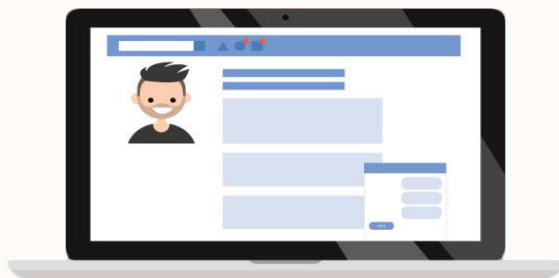
Кое тогава работи и се препоръчва?

Всички по-опитни търговци винаги тестват нишата и продукта преди да закупят стока в инвентар.

Ще разгледаме двата най-често срещани варианта, когато става въпрос за продажби в онлайн магазин, а именно на българския и американския пазар.

Продажби на българския пазар.

Когато тествате ниша или интерес към даден продукт е необходимо да качите обява на продукта, който ще тествате във Вашия сайт или Facebook страница без да е нужно на този етап да купувате продуктите, които ще тествате в наличност.



Тъй като в България повече от 95% от онлайн поръчките са с наложен платеж, поради тази причина Вие ще получавате съобщения основно от клиенти, които проявяват интерес към продукта, който предлагате, и искат да направят поръчка или просто имат някакъв конкретен въпрос.

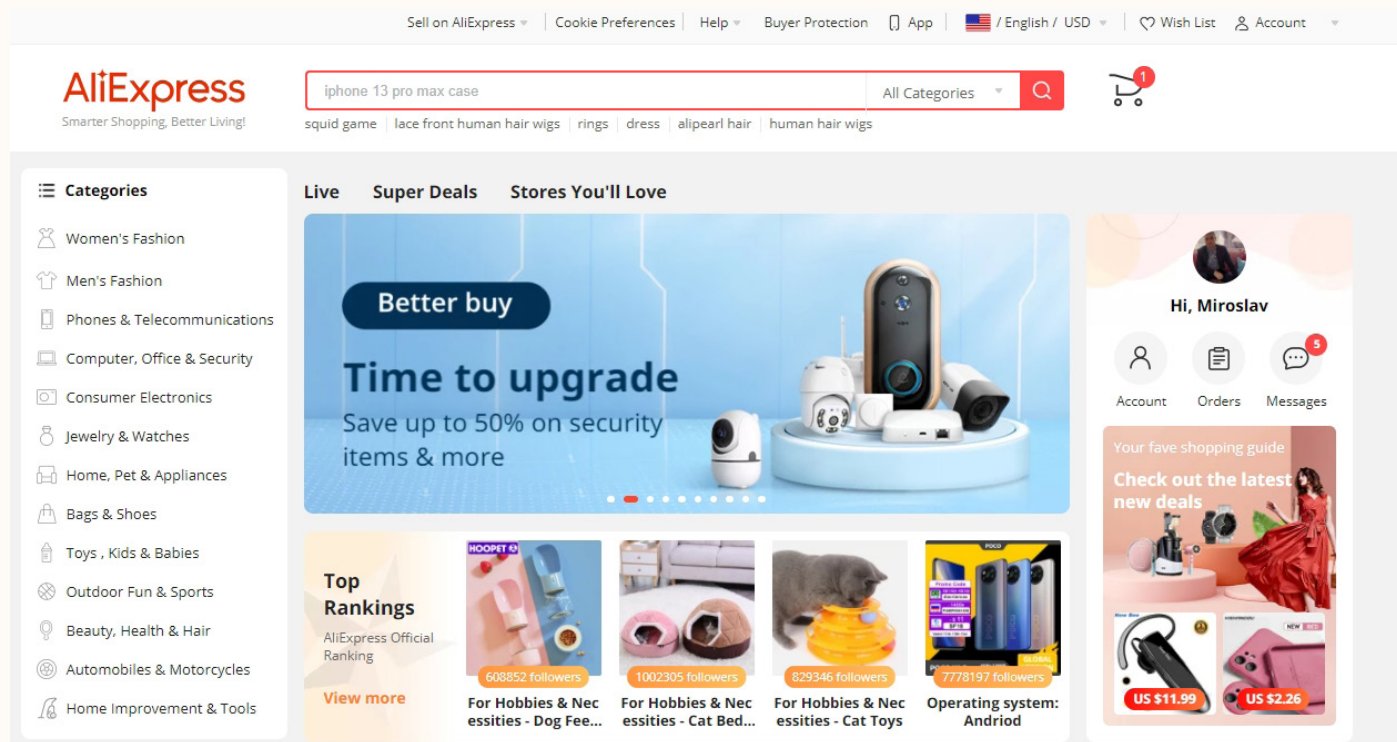
На клиентите, които искат да направят поръчка, може да им изпратите съобщение, че в момента сте извън наличност, и да предложите отстъпка, ако изчакат времето, когато Вие ще го заредите.

По този начин много лесно може да тествате към кой продукт има интерес, без да е необходимо да купувате стока в инвентар.

Задължително преди тестването е необходимо да кореспондирате с търговеца и да разберете с какви транспортни компании работи и за колко време може да бъде доставена до България, също така дали предлага експресна доставка, както и каква ще бъде цената.

Продажби на българския пазар.

По-същия начин, както на българския пазар, първо е необходим изборът на ниша към която да се насочите, след което продукт, който да се тества. За разлика от българския пазар, в този случай може да се тества продукт много по-лесно, като използвате Aliexpress.



Когато клиент направи поръчка от вас, вие ще може да закупите продукта от Aliexpress директно до адреса на вашия клиент.

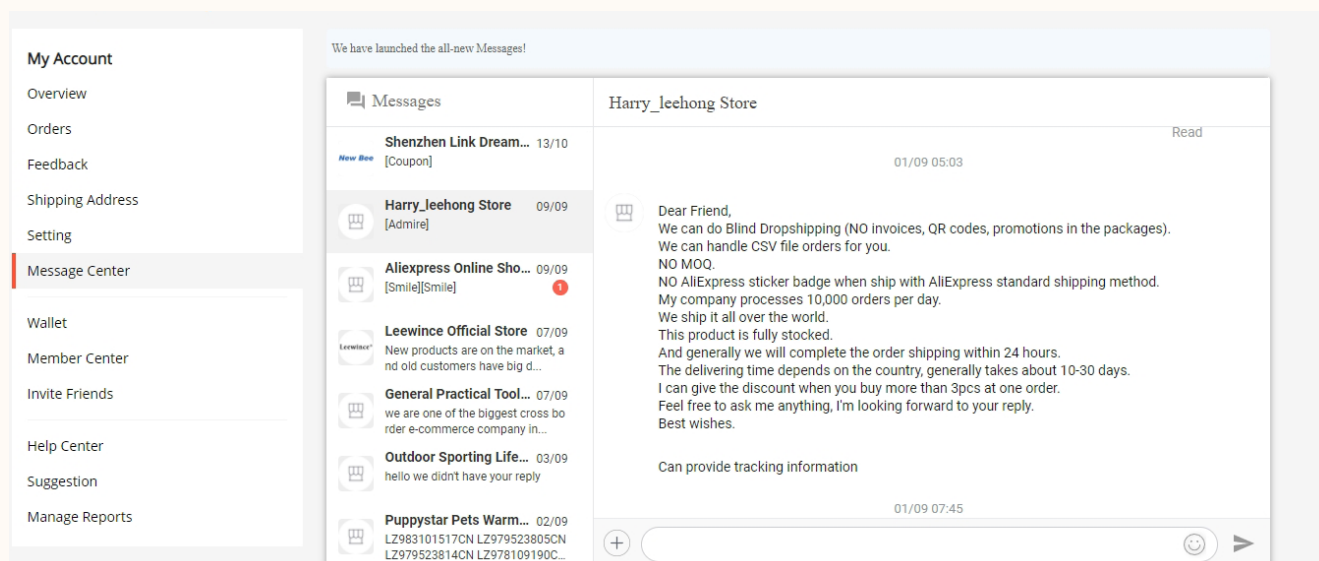
В курса по **Онлайн търговия и Дигитален маркетинг** много подробно и нагледно са обяснени най-актуалните критерии и методи при избор на ниша, търсене на печеливши продукти, както и маркетингови стратегии, които може да използвате за да намерите продукти и да ги продавате успешно.

Преди тестването на какъвто и да е продукт е много важно да се свържете с търговеца от Aliexpress, за да разберете дали работи с куриерските компании като **YunExpress** или **4PX**. Защото ако използвате стандартните методи за доставка, поръчките Ви от Aliexpress може да пристигнат до 30 дни, но ако използвате горните два метода за доставка, времето за доставка е между 8 до 12 дни, което е напълно нормално и по този начин няма да имате проблеми с Вашите клиенти.

17TRACK ALL-IN-ONE PACKAGE TRACKING	
17 All(5) ⌚ Not Found(0) ✈ In Transit(0) 📦 Pick Up(0) 🚫 Undelivered(0) ✅ Delivered(5) ⚠ Alert(0) ⌛ Expired(0)	
✓ 93001202240000000031... Delivered (7 Days) China YunExpress United States 2021-09-20 11:11 EVANSVILLE,IN 47715, EVANSVILLE,IN, delivered, in/at mailbox до адрес	
✓ 93001202240000000031... Delivered (7 Days) China YunExpress United States 2021-09-17 12:26 ADAMSVILLE,OH 43802, ADAMSVILLE,OH, delivered, in/at mailbox	
✓ 93001202240000000030... Delivered (4 Days) China YunExpress United States 2021-09-13 09:40 WOODSIDE,NY 11377, WOODSIDE,NY, delivered, po box	
✓ 93001202240000000032... Delivered (7 Days) China YunExpress United States 2021-09-26 14:15 COLUMBUS,OH 43207, COLUMBUS,OH, delivered, in/at mailbox	
✓ 93001202241000000044... Delivered (5 Days) China YunExpress United States 2021-09-30 10:47 RIVERSIDE,CA 92506, RIVERSIDE,CA, delivered, in/at mailbox	

По този начин Вие най-бързо и лесно без никаква инвестиция в инвентар може да тествате продукти и ниши. Важно е да се знае, че търговците от Aliexpress нямат проблем да препродават техните продукти, но е нужно когато се свържете с тях, да ги уведомите.

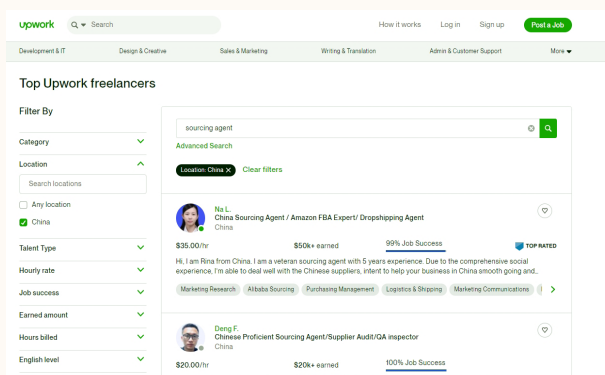
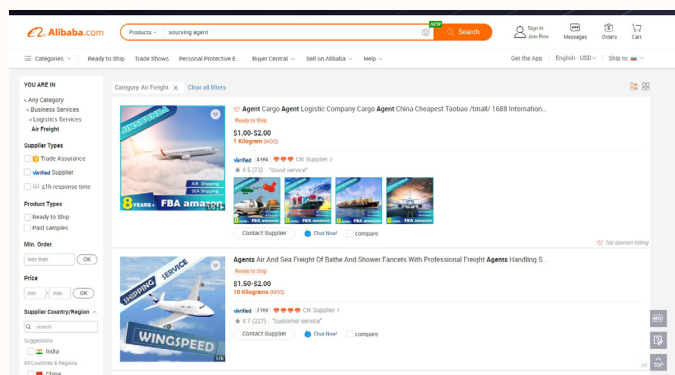
Много от тях ще Ви предложат да водите кореспонденция в приложението WeChat, където ще Ви отговарят много по-бързо.



Скалиране с агент.

След като имате продукта, който се продава добре и реализирате поне 10 продажби на ден, първото, което може да направите за скалиране на Вашия онлайн бизнес, е да се свържете с агенти от Китай.

Тези агенти се наричат Sourcing или Dropshipping агенти и са посредници между Вас и производителя.



Работата с агенти е силно препоръчителна, защото те могат да намерят продукта, който продават с по-добро качество, както и съпътстващи или сходни продукти.

Важно е да се знае, че агентите разполагат с много повече контакти, както и информация, поради това, че са в Китай.

Затова много често имат по-добри оферти от тези, които може да открием.

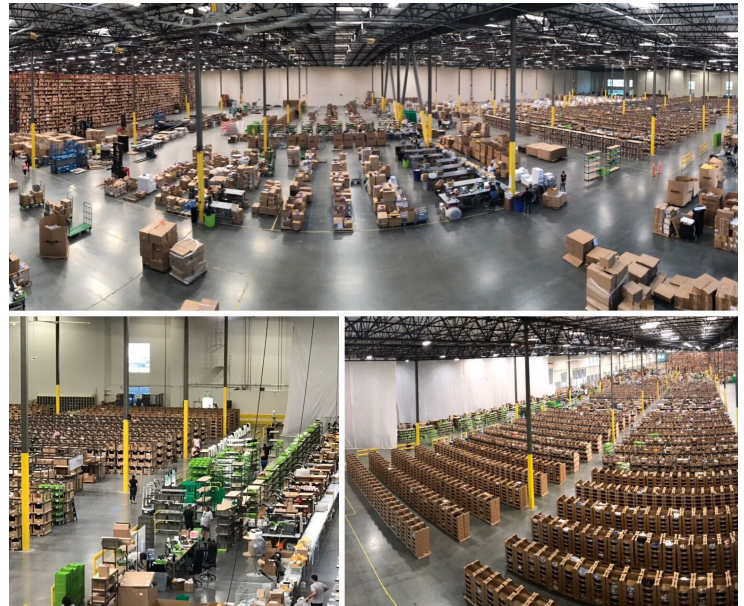


Всичко необходимо за работата с агенти, както и как да откриете добри и надеждни агенти, ще намерите в курса.

Скалиране с Fulfilment център.

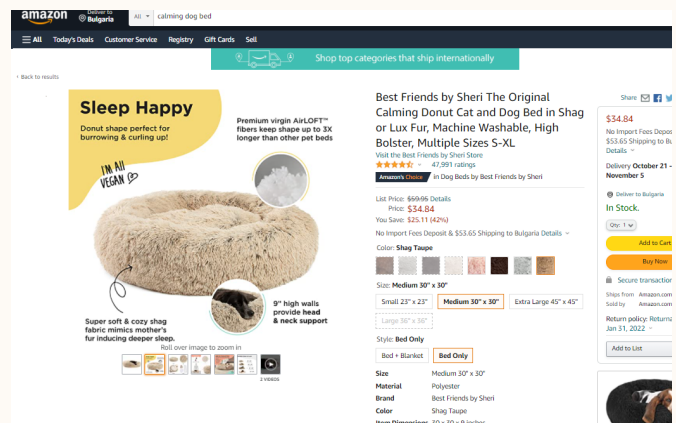
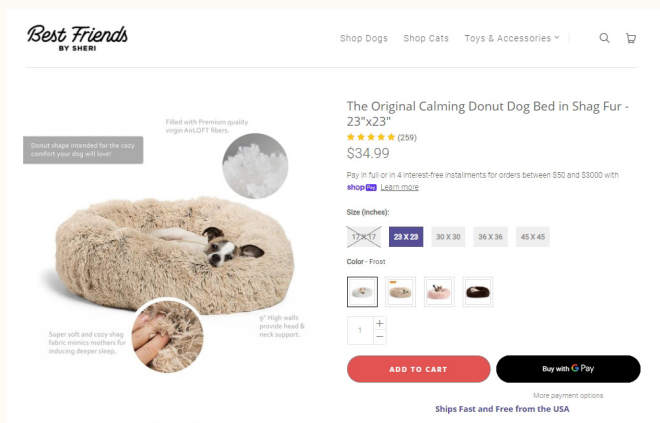
Когато вече имате успешен продукт, следващото нещо от процеса на скалиране на Вашия онлайн бизнес е да го брандирате с Вашето лого, както и зареждането му в склад, или Fulfilment център.

Буквално **Fulfilment център** се превежда като център за изпълнение, и тяхната роля е да складира и обработват Вашите продукти. Така може да изпратите продукти от Китай до Fulfilment център в САЩ и при продажба Вашите продукти ще бъдат доставени за много по-кратко време.

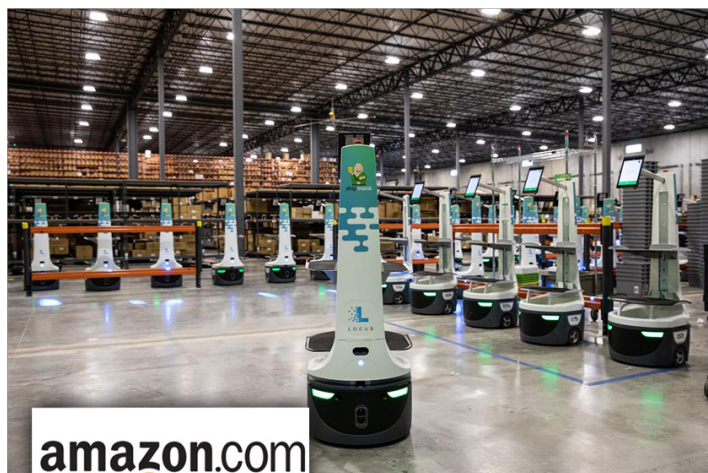


Едно от най-големите предимства на това да заредите Вашия успешен продукт в такъв център е, че първо, ще може да го продавате във Вашия онлайн магазин и второ – ще можете да го качите като обява в някой от големите платформи като eBay и Amazon.

Така Вие се възползвате от потенциалния трафик в тези големи онлайн платформи.



Когато продавате Вашите продукти в Amazon, препоръчително е да не зареждате стоката си в складовете на Amazon, а вместо това да се възползвате от FBM програмата им.



amazon.com
fulfillment by Merchant



fulfillment
by amazon

FBM означава **Fulfillment by Merchant** или на български "изпълнение от търговеца".

Тъй като FBM програмата на Amazon позволява на търговците да контролират целия процес на обработка и доставка на своите продукти, това го прави по-добрият вариант, Вие първо ще имате продукт, който гарантирано ще продавате във Вашия сайт. След като знаете, че вече се продава успешно, може да го заредите във Fulfillment център и по този начин да продавате както във Вашия сайт, така и в платформата на Amazon.



Когато правите FBA (Fulfilment by Amazon) преди да заредите продукти, които обмисляте да продавате, Вие правите проучване и търсите тези продукти по определени критерии, но нямате никаква гаранция, че ще успеете да ги продавате успешно, тъй като не сте ги тествали преди това.

Xray - Amazon Product Research - glitter (search volume: 103,909)													
Select up to 10 ASINS to Run a Keyword Search in Helium 10 Cerebro Get keyword insights by selecting products from your Xray search.												ASIN Selected: 0	Run in Cerebro
Total Revenue		Avg. Revenue		Avg. BSR		Avg. Price		Avg. Reviews		Success Score (beta)			
\$759,678		\$16,163		8,694		\$13.40		880		★★★★★ (18)			
#	ASIN	Brand	Title	Category	BuyBox	#	Price	FBA fee	Sales	Sales	Revenue		
☐	1	B07TB43KSW	Teenitor	SP Teenitor Fine Glitter, 32 Jars 8g ...	Beauty & Personal ...	Teenitor	1	FBA \$9.99	\$4.98	4,875		48,701.25	★
☐	2	B07ZSCH5VN	Teenitor	SP Teenitor 48 Colors Glitter Set, Fi...	Beauty & Personal ...	Teenitor	1	FBA \$15.99	\$7.30	3,675		58,763.25	★
☐	3	B07ZSCH5VN	Teenitor	Teenitor 48 Colors Glitter Set, Fi...	Beauty & Personal ...	Teenitor	1	FBA \$15.99	\$7.30	3,675		58,763.25	★
☐	4	B07TV15GV8	Klikool	18 Colors/Boxes Holographic Co...	Beauty & Personal ...	DK0988 US	1	FBA \$12.99	\$5.43	3,841		49,894.59	★
☐	5	B07TB43KSW	Teenitor	Teenitor Fine Glitter, 32 Jars 8g ...	Beauty & Personal ...	Teenitor	1	FBA \$9.99	\$4.98	4,875		48,701.25	★
☐	6	B08DHVSNLN	LET'S RESIN	LET'S RESIN Opal Chunky Glitter...	Arts, Crafts & Sewing	Anwing	1	FBA \$20.99	\$6.63	2,387		50,103.13	★
☐	7	B08B3KSY6L	TORC	TORC Fine Glitter Set 54 Color, ...	Arts, Crafts & Sewing	TORC GLITTER	1	FBA \$21.29	\$8.61	958		20,395.82	★
☐	8	B076J9RD8P	Klikool	Slime Supplies Glitter Powder S...	Arts, Crafts & Sewing	DK0988 US	1	FBA \$8.49	\$4.16	1,860		15,791.40	★
☐	9	B07R5S16BD	Warmfits	Warmfits Holographic Chunky G...	Beauty & Personal ...	Warmfits Dir...	1	FBA \$13.99	\$5.00	5,066		70,873.34	★
☐	10	B07CZDPPVJ	Horizon ...	Horizon Group USA Assorted Gli...	Arts, Crafts & Sewing	Amazon	1	AMZ \$5.99	\$5.00	2,559		15,328.41	★
☐	11	B08JYLDNWW	LET'S RESIN	Metallic Fine Glitter Powder, 3 C...	Arts, Crafts & Sewing	e4ulife	1	FBA \$13.99	\$5.58	948		13,262.52	★
☐	12	B08CGMZKGB	YGDZ	Fine Glitter for Resin, YGDZ 60 C...	Arts, Crafts & Sewing	YGDZ Direct	1	FBA \$11.99	\$5.00	1,149		13,776.51	★

Поради тази причина, **ако сте начинаещ или нямате практически опит не Ви препоръчвам закупуването на стока в големи количества** и зареждането ѝ във Fulfilment центъра на Amazon, преди да сте тествали в собствен онлайн магазин с продажби на дребно.

Особености при продажбите през собствен онлайн магазин.

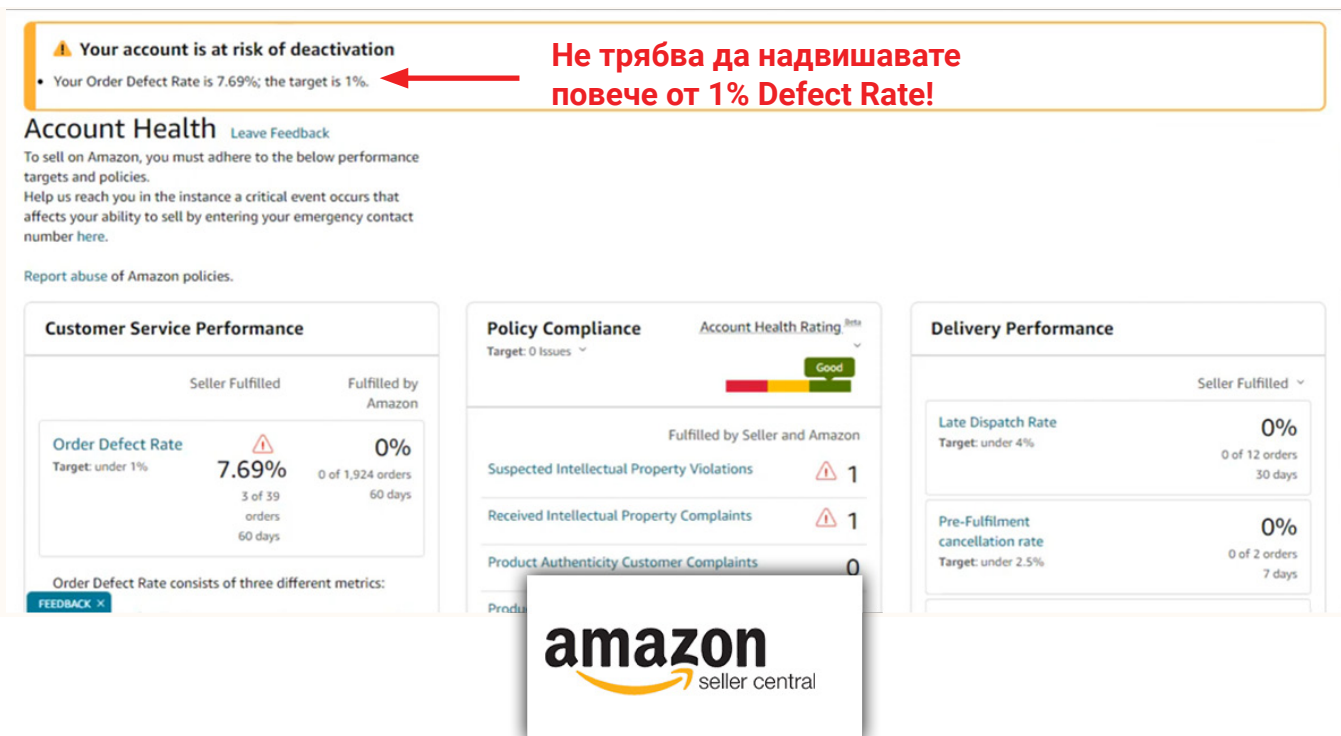
Един от **основните проблеми** на това да продавате в **собствен онлайн магазин** вместо в **готова платформа**, е че трябва да вкарате трафик в онлайн магазина си, за да продавате. Но хубавото е, че в днешно време има много социални мрежи, като една от най-добрите остава **Facebook**. Може да се възползвате от целия им трафик, за да пускате реклами с Вашите продукти точно към хората, които проявяват интерес към нишата на продуктите Ви.

The image shows the 'Locations' section of a Facebook ad targeting interface. It includes a dropdown menu for 'People living in this location' with 'United States' selected. Below this is a map of the United States with a pin icon and the text 'Drop Pin'. There are also filters for 'Age' (25 to 50) and 'Gender' (Men).

The image shows the 'Detailed Targeting' section of a Facebook ad targeting interface. It includes a dropdown menu for 'Interests > Hobbies and activities > Pets' with 'Dogs' selected. Below this is a search bar for 'Add demographics, interests or behaviors' with 'Suggestions' and 'Browse' buttons. There are also filters for 'Languages' (English (All)) and a 'Show More Options' button.

Друг много добър източник на трафик е чрез Инфлуенс маркетинга, като последните години започна да навлиза все по-сериозно в България. Инфлуенс маркетинга се представя много добре, защото когато се свържете с даден Инфлуенсър и той сподели Вашия продукт, Вие взимате от авторитета на съответния инфлуенсър.

Един от най-големите плюсове да продавате в собствен онлайн магазин е, че Вие **не сте зависими** от платформата (например Amazon), в която продавате, и няма как да Ви спрат профила. Това, което трябва да спазвате, е описания от вас срок за доставка, както и политиката на социалната мрежа, от която ще пускате реклама.



Когато имате канали, с които да вкарвате трафик-платен или органичен, Вие трябва да правите **Email и SMS** маркетинг, за да скалирате допълнително вашия онлайн бизнес. Email има между 10-15% open rate, а SMS над 90%, и значително ще увеличи Вашите продажби, както и купувачите, които са направили повече от една поръчка. По този начин Вие ще увеличите Order value на Вашия магазин, което означава средната сума, която клиент оставя във Вашия магазин.



Заклучение.

Много от хората, които искат да стартират онлайн бизнес и да се занимават с търговия, се чудят дали вече не е прекалено късно.

Тенденциите сочат, че бъдещето е в онлайн присъствието, а когато става въпрос за търговия, с все по-бързи темпове се измества онлайн.

Епидемичната обстановка допринесе много за развитието на дигиталния свят, а сега с бум на криптовалутите много хора се отказаха да се занимават с онлайн търговия, което няма как да не окаже положително влияние на конкуренцията, тъй като тя намаля драстично.

Ако искаш да научиш повече за единственото обучение по Дигитален Маркетинг в България, създадено специално за нуждите на Онлайн търговците, посети този линк zerotosuccess.bg/ecommerce-business

За контакт с мен:



С уважение,
Мирослав Михайлов