

ДМИТРИЙ КОВПАК

PRO БИЗНЕС С КИТАЕМ

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА БИЗНЕСА

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ
БОЛЬШЕ БЛАГОДАРЯ
БИЗНЕСУ С КИТАЕМ



ПОЛЕЗНО ДЛЯ ТЕХ, КТО:



- ★ Продает товары онлайн, например в интернет-магазине, досках объявлений;
- ★ Продает товары оффлайн, например в ТЦ;
- ★ Занимается оптом;
- ★ Связан с производством и хочет закупать; сырье/расходники по лучшим ценам
- ★ Оказывает услуги и хочет продавать конкретные товары своим клиентам.

ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА С КИТАЕМ



Любой товар

Найти товар практически в любой сфере и качестве (лучше работать только с качественным);



Любой объем

Закупать товар любого объема;



Уникальность

создать продукт, которого ещё нет.

ИСПОЛЬЗУЯ ЭТИ РЕКОМЕНДАЦИИ, ВЫ СМОЖЕТЕ:

- ★ Продавать товар с более высокой маржой;
- ★ Отстроиться от конкурентов;
- ★ Существенно увеличить прибыль.



СПОСОБ

№1

Самостоятельно привозить товар из Китая по лучшей цене, который Вы уже продаете.

1. За счет наценки

Например, если на внутреннем рынке Вы покупали товар и имели к нему наценку 30-40%, то этот же товар в Китае Вы можете найти дешевле и продавать с наценкой от 60%, не меняя ничего, что вы делаете сейчас.

2. За счет наличия товара в большом объеме

Если даже на 20-30% увеличите свой доход с 1 единицы товара, это существенно повлияет на конечную прибыль. Организовать объем закупки товара и совместить с логистикой таким образом, чтобы конечная цена себестоимости была существенно ниже.

НАПРИМЕР,

100 единиц товара покупаете за 10 дол, а 300 единиц - за 8. Куда продавать еще 200 единиц, если умеете продавать только 100? Это возможность реализовывать на других предпринимателей, которые уже есть рядом с Вами.

ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ

повысить рентабельность бизнеса и в дальнейшем переключиться на опт.



В действующую бизнес-модель введите 1 товар или несколько, подходящих по смыслу к основному товару или Вашей услуге. Выберите 3-5-10 товаров, которые стоят \$1-2-3. Начните их самостоятельно возить небольшими партиями (50 единиц, 100, 500) к основным товарам, которые вы продаете.

НАПРИМЕР,

вы продаете камеры GoPro. Помимо основного товара, продавайте аксессуары - чехлы, аккумуляторы. Это и будут допродажи.



ИЛИ



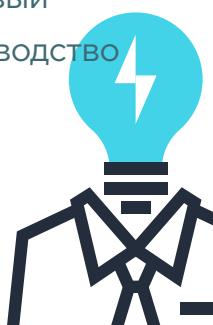
Вы занимаетесь сборкой мебели. Ваши клиенты часто заказывают фурнитуру. Начните возить ручки от 100-200 штук, покупая напрямую из Китая от 50 центов. Разница с внутренним рынком может достигать 6 раз.

Если Вы в сфере услуг и занимаетесь установкой бассейнов.

Предлагайте своим клиентам приобрести лежаки, зонты и бассейнские полотенца.

1. Создать

Создать абсолютно новый товар, делая его производство в Китае



2. Упаковать

Найти товар, который уже существует, переупаковать его и продавать под своим брендом с большей наценкой



Кейс

Один из моих учеников сейчас зарабатывает **от \$100 000**

- ★ На Alibaba нашел блютуз термометр;
- ★ Переупаковал коробку;
- ★ Перевел на русский язык меню, инструкцию;
- ★ Зарегистрировал ТМ (торговую марку) и бренд, владельцем которого теперь и является;
- ★ Получил все сертификаты, которые необходимы для продажи на внутреннем рынке;
- ★ Создал классное оптовое предложение.



Ключевое действие:

Нашел клиентов, которые создают для него бесконечный поток продаж.

Как?

Договорился со страховыми компаниями, которые со своими услугами продают этот товар клиентам, как доппродажу.

АЛГОРИТМ РАБОТЫ БИЗНЕСА С КИТАЕМ*

*при условии наличия у Вас действующего бизнеса, т.е. Вы умеете работать с трафиком, есть понимание доставки товара до клиента.

1
шаг

Поиск

Найти товар и сделать его тест. Обязательно проверить, что новый товар будет хорошо продаваться на внутреннем рынке с большой наценкой.

2
шаг

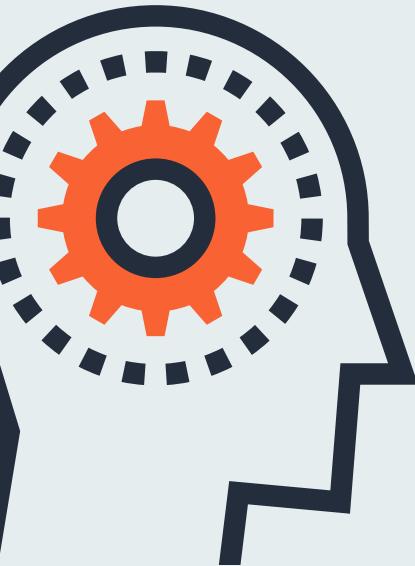
Поставка

Наладить поставки коммерческих партий.

Как?

На Alibaba есть нужные инструменты для этого:

- ★ Ali Secure, который позволяет безопасно оплатить товар.
- ★ Ali Inspection, этот сервис позволяет отправить заявку на инспекцию груза, по которой человек едет на фабрику лично убедиться, что отгружен заказанный Вами товар. Стоимость услуги от 100\$.



3 шаг

Наладить логистику (белая и карго)

Белая - это контракт с китайской фабрикой, брокером, который за Вас растаможит товар.

Существует много перевозчиков, которые также предоставляют дополнительные услуги: беспроцентный перевод денег, проверка груза, коммуникация с китайцами, выкуп товара.

4 шаг

Наладить бесперебойный процесс поставки и продажи товара.

В этом помогут консультанты в Китае, которые за 3-5 % разделят с Вами риски: подпишут контракт с фабрикой, помогут с логистикой. Их много, нужно искать.



Есть добросовестные компании, которые не делают скрытых комиссий. С 2008 г. Дмитрий наработал огромный опыт взаимодействия с разными компаниями и уже знает, кому из них можно доверять.

Выберите **тот способ**, который подходит
Вашему бизнесу, **примените его**,
чтобы **увеличить прибыль** уже завтра.

Вы можете пройти этот путь
самостоятельно, и на это потребуется
много времени.

**А можете пройти
этот путь быстрее
на новой обучающей
программе
Дмитрия Ковпака
Фабрика**

ФАБРИКА: ОБУЧАЮЩАЯ ON-LINE ПРОГРАММА ПО БИЗНЕСУ С КИТАЕМ

от \$100 к \$100 000

Реальный бизнес с Китаем
через 60 дней

Научитесь находить, привозить и продавать
товар с наценкой

от 300%

Узнать подробнее

Дмитрий Ковпак

*Человек на вершине горы туда не упал!



Дмитрий Ковпак

Обучающая программа по бизнесу с Китаем #1

<http://dimakovpak.ru>