

**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 объемаж;



### 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.

## СПОСОБ №2

Расширить ассортимент товаров, которые логически подходят Вашему бизнесу — допродажами.



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.

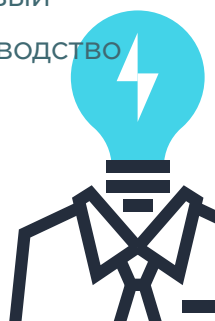
Если Вы в сфере услуг и занимаетесь установкой бассейнов. Предлагайте своим клиентам приобрести лежаки, зонты и бассейнные полотенца.

# СПОСОБ №3

Начать продавать новые товары  
В этом случае есть 2 модели это сделать:

## 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 допродажу.



# 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\$.





## 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.



## 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 потребуются  
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!

