



GOLDEN SAMURAI

私と一緒にあなたは貧困と性交し、オリンパスの頂点に立つでしょう。

ТОВАРКА WHITE

WARNING:

РАСПРОСТРАНЕНИЕ И ПЕРЕПРОДАЖА МАТЕРИАЛА
СТРОГО ЗАПРЕЩЕНЫ!



Всех приветствую! Купив данный курс, вы выбрали очень сложный и тернистый путь, я Вас поздравляю! Но пройдя все преграды, вы обязательно достигните успеха в выбранной вами нише, и будете продавать сотни товаров в месяц! Да, это вполне реальные цифры имея свой магазин в Instagram.

И сегодня, в этот день, я готов вам представить заключительный продукт. Над которым я трудился очень длительный период, чтобы сделать его максимально качественным и информативным. Скажу сразу что переписывался он 3 раза :)

Воды наверное уже достаточно, пора начинать. Я ценю ваше личное время.

Глава 1. Вступление

Многие слышали такое слово как: **товарка**, а некоторые возможно даже пытались работать в данном направлении. У многих получилось получить какие-либо результаты, у других же завершилось это неудачей. Смее предположить что вы относитесь ко второй категории, или только пытаете данное направление. Так вот, что я вам скажу... Все неудачи которые вас постигли это нормально! Каждый терпит неудачи и падения, главное не опускать руки и всё обязательно у вас получится!

Товарный бизнес - что это?

Если не вдаваться в терминологию, и объяснять простыми словами то это продажа товара. А именно покупка/производство товара и последующая его продажа, в случае с покупкой реализация. Главное правило товарного бизнеса составленное лично мной, маржа на выбранном товаре должна составлять не меньше 40%. К примеру у вас товар за 100\$, вы должны поиметь минимум 40\$ с продажи. Всё что ниже, пустая трата времени!

В данном виде деятельности имеется множество нюансов, к примеру один из них это покупка не востребованного товара. То есть вы вложились в товар, но он не востребован рынком – нет спроса. В следствии этого товар не продаётся, и лежит у вас мёртвым грузом до лучших времён. Либо продаётся за бесценок. В данном же курсе, я постарался уберечь вас от данных ошибок и постарался подобрать



товары с минимальными рисками для Вас. Товары которые востребованы рынком, называются трендовыми (хайповыми).

Я постарался описать алгоритм поиска трендовых товаров, поиска поставщиков, и многие другие нюансы которые возникают в процессе работы.

Что даст вам товарный бизнес?

Самое главное чему способен научить вас товарный бизнес, так это анализ рынка – определение трендовых товаров, научит вас продавать, и вести переговоры. А это очень хорошие качества даже в самой обычной жизни. Данный путь далеко не лёгкий, но если так посудить то кому сейчас легко? Для прохождения данного курса в полном объёме вам понадобится огромная выдержка, и целеустремлённость. И пожалуй самое главное вам нужно понимание для чего вы это делаете. Советую найти вам эту причину, ведь она вам не один раз поможет, и не даст опустить руки. К примеру я пишу сейчас данный курс, для того чтобы в будущем сотни людей прочли его, и стали зарабатывать. Чтобы увидели возможность белого бизнеса, а не одной чернухи, которой полно. Выдержка не каждому дана, многие посмотрят на объём работы которую необходимо проделать, и автоматически опустят руки – даже не попробовав. Но написав комментарии что курс: говно, обучение говно, да и всё говно – пойду я на завод, там проще и стабильней. Но я искренне надеюсь что данный материал купили заряженные позитивом люди. Которые готовы приложить усилия для себя же в первую очередь. Главное не опускайте руки, а я и моя команда поможем вам в построении вашего белого бизнеса, а теперь плавно переходим в самой теме товарного бизнеса.

Глава 2. Подготовка

Для первоначального запуска вам необходим минимальный бюджет размером в 5 000 рублей. Можно и меньше, но в таком случае вы будете стартовать немного дольше. Но я знаю лично людей которые стартовали с одной кепки! Стоимостью в 300 рублей, с последующей продажей за 900 рублей, и постепенным накоплением бюджета. Поэтому всё в ваших руках. После сбора бюджета вам необходимо определиться с вашей нишей, по которой вы будете работать. Сейчас



я вам предоставлю список трендовых ниш на данный момент, по моему мнению. Ваше мнение может отличаться от моего это нормально! Ведь у каждого свой взгляд.

Трендовые ниши на данный момент - это:

-Освещение (лампы, зеркала+лампы, круглые светодиодные стойки).



-Копии популярных брендов (Louis Vuitton, Apple, и другие).





Что я имею ввиду под копиями?

К примеру наушники Apple AirPods 2, сумки Louis Vuitton, которые не отличить от оригинала и другие копии популярных брендов.

-Кепки (весна,лето) - идеальный товар для начала вашего бизнеса, так как кепки не имеют размера, и подходят впринципе на любую голову. Это нам на руку. Ведь если вы будете закупать к примеру кроссовки где есть размерный ряд, и на маленькую сумму в размере 10к. То получится очень скудный ассортимент, который вы не сможете реализовать с большой вероятностью.

-Детские игрушки (ниша которая популярна всегда) - только нужно подбирать товары под сезонность.

Примеры:

Лето - машинки, водные пистолеты, бассейны (игрушки которые используются на улице). Ведь все дети ведут активный образ жизни именно в летний период. Очень хорошо заходят футбольные, баскетбольные мячи.

Осень - конструкторы, и игрушки которые используются в доме, ведь наступают холода.

Зима - разные снеголепки, ведра, лопаты, санки (очень трендовый сезонный товар).

Весна - пора мягких игрушек, лучше всего заходят весной.

-Наборы нижнего белья (копии): calvin clain (трусы, носки и тд)





Список ниш будем пополнять в телеграм чате, в котором будут участники купившие данный материал. Там вы будете делиться опытом в товарном бизнесе, и мы будем вам помогать!

Когда мы определились с выбором ниши, то наступает этап выбора товара.

И поиск поставщика. Это пожалуй самый важный этап, ведь чем дешевле и качественней товар вы купите, то тем больше у вас шансов на успех.

Список основных поставщиков

Для Украины советую такие оптовые базы:

- Одесса (7 километр)
- Харьков (Барабашово)

Оптовые сайты:

<https://bigopt.com/> - Площадка всех оптовиков

<https://megashoes.od.ua/> - Обувь оптом (7км)

<http://hoztovaropty.com.ua/> - Хоз. Товары

<https://opt-baza7km.com.ua> - Оптовая база 7км

Для России:

Рынок садовод - https://vk.com/sadovod_postavshiki

Поставщики:

<https://vk.com/public94723905>

<https://vk.com/lyublino.moskva>

Очень вам советую лично съездить в данные ТЦ, и поискать там товары для своей ниши. Можно найти очень выгодные предложения, которых нет в интернете. Так-же вы сможете пощупать товар и убереечь себя от сюрпризов, в виде неисправности товара, и потери товарного вида. Но можно и заказывать почтой, но так есть вышеописанные риски. Так-же можно заказывать товар на AliExpress, или напрямую из Китайских магазинов через Карго доставку. Но нужно учитывать сроки доставки в течении 2-х недель, и часто посылка может просто потеряться, а это замедлит доставку.



Отвечаю на вопрос – почему я не дал вам список поставщиков?

“Дай человеку рыбу, и ты накормишь его на целый день. Научи его ловить рыбу — и ты накормишь его на всю жизнь. Я хочу вырастить рыбаков, а не потребителей пищи”

После выбора товара и вашей основной ниши, вы заказываете товар. Советую делать упор на ассортимент на первых этапах так-как вам нужно определить самые продаваемые модели, и товары. После чего их докупать и продавать. Товар заказан, теперь до прибытия товара нам необходимо...

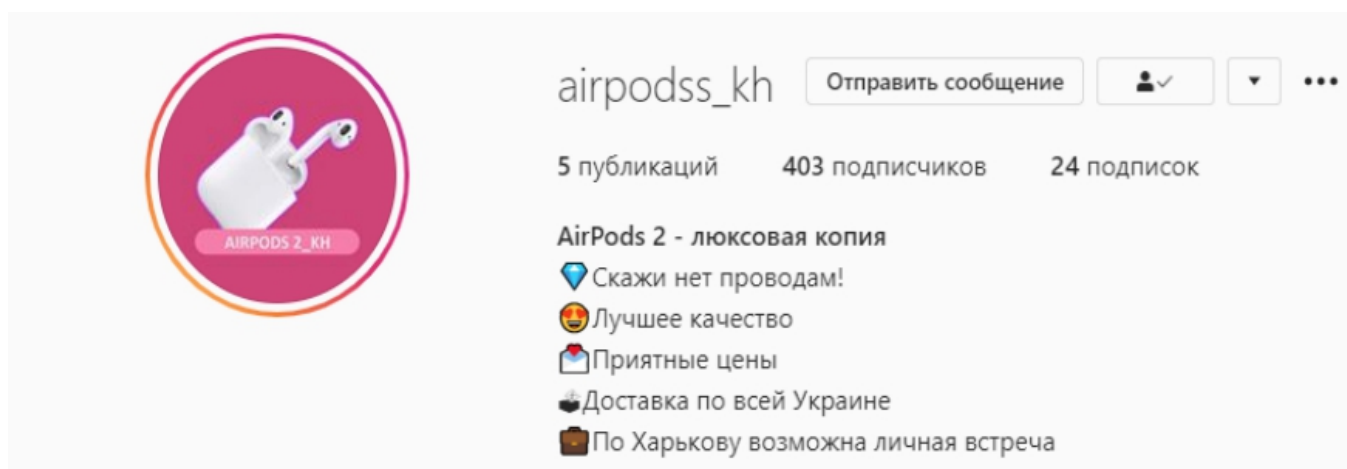
Подготовить рабочее место:

- Телефон + 2 симкарты (симкарты можно купить в любом метро :))
- Освещение (фонари, стойки со светом, зеркало, белое полотно)
- Стул или стол для мини фотостудии

На первых этапах нам необходимо зарегистрировать аккаунт Instagram на номер телефона который вы купили, и сделать Facebook Bussines. После чего необходимо создать аватар магазина и написать описание. Я решил работать с AirPods 2, и подготовить аккаунт по данной нише. Были варианты выбора:

- Кепки
- Колонки
- AirPods 2

Пример моего оформления:



Аватарка бросается в глаза, она выразительная и понятная, запоминающаяся. Название тоже несущее в себе смысл.



Помните, что при покупке обучения вы уже получили бесплатное оформление от нашего дизайнера. Напишите мне в лс **@golden_samurai** товар который вы выбрали и ваше виденье аватарки. Так же в стоимость обучения входит оформление обложек для историй и советы по фотографиям от нашего дизайнера.

Схема грамотного составления описания:

- Продаваемый товар (Игрушки, Наушники и тд)
- Преимущество (Главное преимущество над конкурентами)
- Доставка (Сервисы доставки)
- Заказ (Способы заказа)

После выполнения данных действий, нам необходимо накрутить на пустой профиль первое кол-во подписчиков. Я рекомендую сделать в районе 200-300 человек. Так как если сделаете свыше, есть шанс словить теневой бан и ваш профиль не будет нигде показываться в инстаграм, а темболее рекомендоваться. **А нам это совсем не нужно!**

Сервисы накрутки:

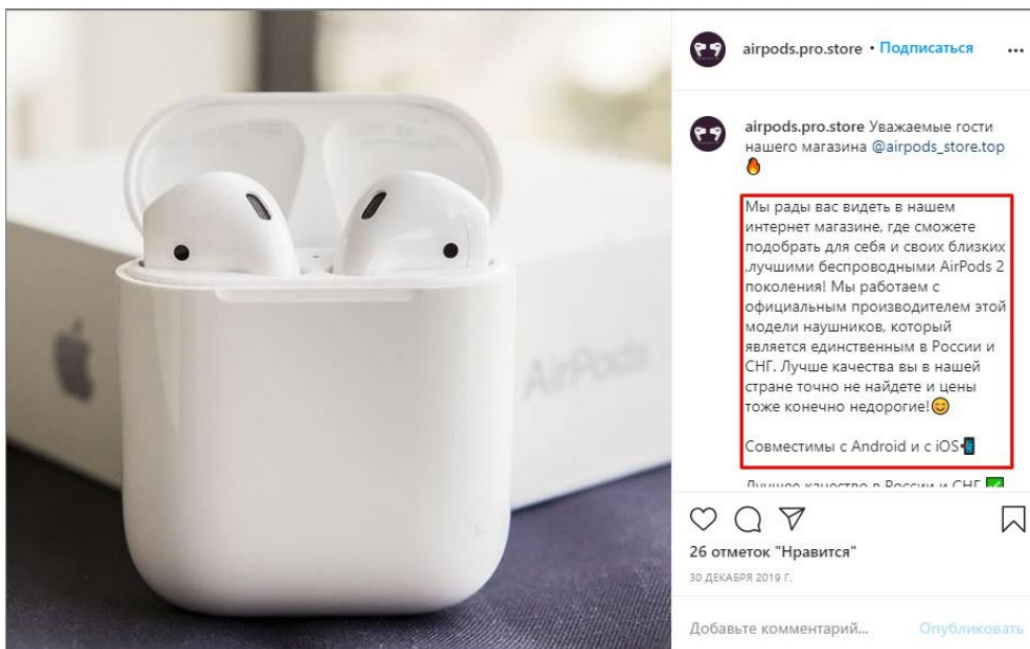
-<https://doctorsmm.com> - Пожалуй лучший сервис которым я постоянно пользуюсь. Но можно и привычный nakrutka.com (тоже приятные цены)

После накрутки вам необходимо загрузить 2-3 поста.
И написать подробное описание с хештегами:





Пример второго поста:



После выгрузки постов обязательно делаем накрутку лайков, в количестве **15%** от суммы подписчиков:

100 – 15 лайков.

200 – 30 лайков.

300 – 45 лайков.

400 – 60 лайков.

На каждый пост диапазон около 20 лайков, то есть на первом посте 60 лайков. На втором в диапазоне 20 больше, либо меньше. Не должно быть одинакового количества лайков. После подготовки основного профиля, мы идём к нашим сторис.

Оформление историй:





Иконки для историй входят в стоимость обучения, опять же напишите мне в лс @golden_samurai

Сторис (закреп):

- 1) Отзывы (обязательный пункт) – данный пункт формирует новые заказы, да и заказы в целом. Это самый обязательный пункт.
- 2) Нас выбрали (популярные местные люди) – данный пункт выделит вас на фоне других конкурентов, ведь именно Вас выбрали популярные личности!
- 3) Обзор товара (видосики с товаром в которых описаны преимущества - должны быть лёгкие и ламповые обзоры под приятную музыку).
- 4) Оплата (процесс оплаты и доставки)

Отзывы:

Заказываем отзывы на площадке SocPublic. Отзывы под посты, и истории.

Плата 1-2 рубля за отзыв.

| | | | |
|---|------------------------------|---|--|
| NEW Написать комментарий в Instagram №873870 02.07.2020 в 00:46 Папка | включено выключить | Готовы: 0 - Начаты: 0 Всего: 1 - Доработка: 0 Оплата: 1.00 руб. | 17.70 руб. Попол./Снять Осталось: 13 |
| Редактир. Копир. Удалить Поднять Закрепить | | | |
| NEW Написать комментарий Instagram №873868 02.07.2020 в 00:42 Папка | включено выключить | Готовы: 0 - Начаты: 0 Всего: 1 - Доработка: 0 Оплата: 1.00 руб. | 17.70 руб. Попол./Снять Осталось: 13 |
| Редактир. Копир. Удалить Поднять Закрепить | | | |

Правило:

Продажа товара, правило 3-х: если человек в трёх разных местах встретит тот-же товар, то с вероятностью 70% он его купит.

Теперь давайте рассмотрим, все пункты наших действий с инстаграмом, и для чего они:

- 1) Оформление** – это обёртка и первое впечатление человека про ваш магазин, чем оно лучше, тем больше шанс на нового клиента. Мы учли все психологические моменты, и оформили максимально качественно аккаунт. Который вызывает положительные эмоции.
- 2) Составление описания** – второе видимое поле для глаза человека, по которому тоже строится впечатление о товаре. Непосредственно влияет на количество продаж.



3) Накрутка – создание фейковой активности, фактор стадности.

Больше людей = больше доверия. Пустые аккаунты не вызывают доверия от слова совсем, и шанс на заказ в таком магазине минимален.

4) Создание первых постов – для будущей рекламы нашего товара, и рассказа про сам товар.

5) Отзывы – формируют мнение у покупателя о товаре, через совокупность чужих мнений и отзывов.

Как и говорилось выше я остановился на копиях AirPods 2. Которые и решил продавать. Связался с данным поставщиком, и они послали мне копии наушников, можно забрать и самовывозом. Зависит от места вашего проживания. После получения я остался доволен качеством, ведь оно не самое плохое. Я думал что будет хуже, но оказалось неплохо

Вот такие копии пришли:





Поставщик оказался достаточно хорошим, поэтому можно работать.
Первым делом нам нужно отфоткать материал для работы.

Как фоткать товар?

-Тут нужна смекалка, на момент проживания у меня не было ни единого нормального места, для фотографии и в таком случае.
Желательно купить белый бокс, и освещение, выглядит это вот так:



Но я решил что не буду использовать данные приспособления, хоть они у меня и есть. А буду работать с вами в одной среде, я не думаю что у вас есть что-то из проф. оборудования. Поэтому делаем так, ищем любое красивое место в доме. Можно к пимеру даже шкаф, его я и выбрал ибо там белый фон на заднем плане, и если подобрать ракурс, можно получить хорошие снимнки на телефон.



По итогу у меня получились такие снимки(до обработки):





И такие фото после обработки:



После фотосессии товара, я вам рекомендую на каждую фотку и материал придумать описание, или вовсе составить контент план хотя-бы на неделю. Контент план – это планировка будущих постов, и описаний заранее. Так делаю люди которые ведут крупные профили инстаграм.

Пример контент плана для AirPods:

- 1) Пост в понедельник (записать видео как они смотрятся в ухе, под приятную музыку) – в комментарий написать про: качество звука, как хорошо держатся, и на сколько хватает.
- 2) Пост в среду (снять много коробок с подсами) – рассказать про новую поставку и приход.
- 3) Пост в пятницу (опубликовать отзывы клиента купившего товар)

Что мы имеем?

- Товар
- Профиль с отзывами и фейковой активностью
- Контент план
- Фото товара и оборудование



Чего нет?

Продаж – вот поэтому мы и переходим к 3-тей главе которая будет посвящена работе с клиентами, продажам, и рекламе.

Глава 3. Продажа товара

У нас есть фотки товара, но нет рекламных креативов. Я подготовил множество интересных вариантов, некоторые из них я показываю. Остальные будут в архиве с курсом.

Советую их перерабатывать под себя, ведь нужно тестировать их работоспособность в будущем, и при полной идентичности вы получите такой-же результат как и у меня.

Рекламные креативы:





Вроде бы практически 2 одинаковые работы, а приносить конверсию будут по разному. Синий ободок добавляет какой-то насыщенности картинке. Цвета в ваших рекламных объявлениях должны быть приятные.

Тёмные цвета стараемся исключить из использования в рекламных объявлениях, так как мало кому они импонируют. Но есть исключения.

После подготовки фотографий нам необходимо подготовить описание, каждое описание приносит разную конверсию.

Конверсия – человек который заинтересовался вашим товаром, и перешел к вам в профиль.

Пример описания:

Люксовые наушники AirPods 2.

Идентичность с оригиналом 100%.

Функционал как у оригинала.

Лучшее что есть на рынке за такую цену.

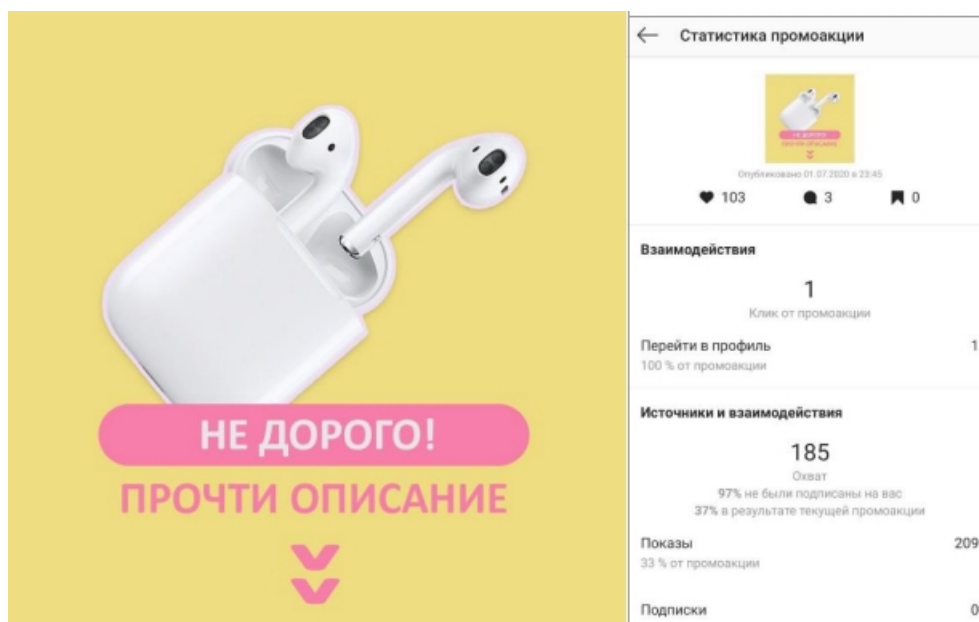
Главное перечислить ваши достоинства, и заинтересовать.



Запуск рекламы:

Заранее мы подготовили аккаунт, он стал оформленный с комментариями.

Перешли в бизнес режим, теперь необходимо создать рекламный пост:



Для этого пишем обычный пост, нажимаем продвигать.

-Выбираем пост

-Настраиваем гео (город)

-Интересы по вашему товару

И запускаем промоакцию. Очень часто бывает что не одобряют, в таком

случае подаём апелляцию, или изменяем

Ну и осталось следить за результатом. Главное чтобы клик не превышал 3 рубля! Ибо очень дорого выходит реклама. До 1-2 рублей (золотая середина).

Не советую настраивать через сам кабинет фейсбука, это долго и сложно. Таким образом намного легче и эффективней для товарного бизнеса.

Ещё как и обещалось затронем вариант с меньшими вложениями :)



Дропшипинг + инфобизнес.

Работа по дропшипингу, в инстаграмме существует множество различных магазинов, и многие соглашаются работать по дропшипингу. Главная задача найти магазины, и в будущем можно будет продавать их товар. Чтобы вы не мучились в поисках магазинов, советую вам скачать дополнение к хрому:
<https://chrome.google.com/webstore/detail/downloader-forinstagram/olkpikmlhoaojbbmmprejnimiglejmboc> (Downloader for Instagram + Direct). Это нереально полезная штука которая добавит вам весь урезанный функционал Instagram из телефона.

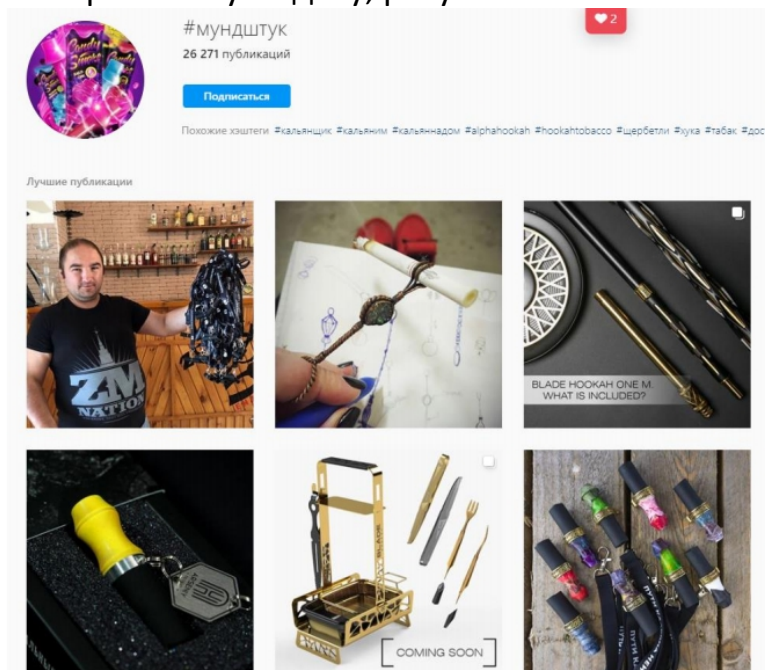
Например:

- 1) Direct
- 2) Возможность скачивания любой фото, видео, и тд
- 3) Просмотр и скачивание историй

Переходим к поиску магазинов

Для начала определяемся какой товар мы будем искать, я решил перепродавать, к примеру, кальяны. Какие хештеги могут быть у магазина кальянов? Правильно: #мундштук, #кальян, #чаша и тд. Пробуем их вбивать в поиск истаграм.

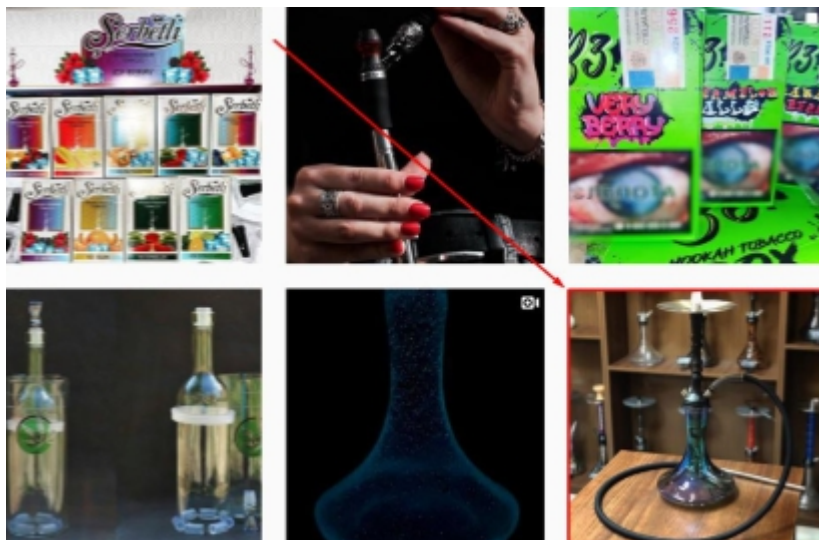
Смотрим нашу выдачу, результаты:



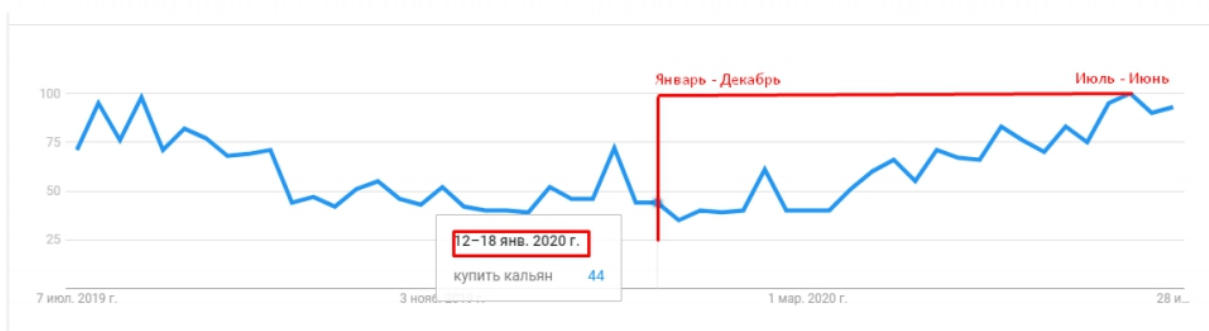


Долго искать не пришлось, буквально пролистав ещё 3 ряда фотографий.

Увидел такое фото:



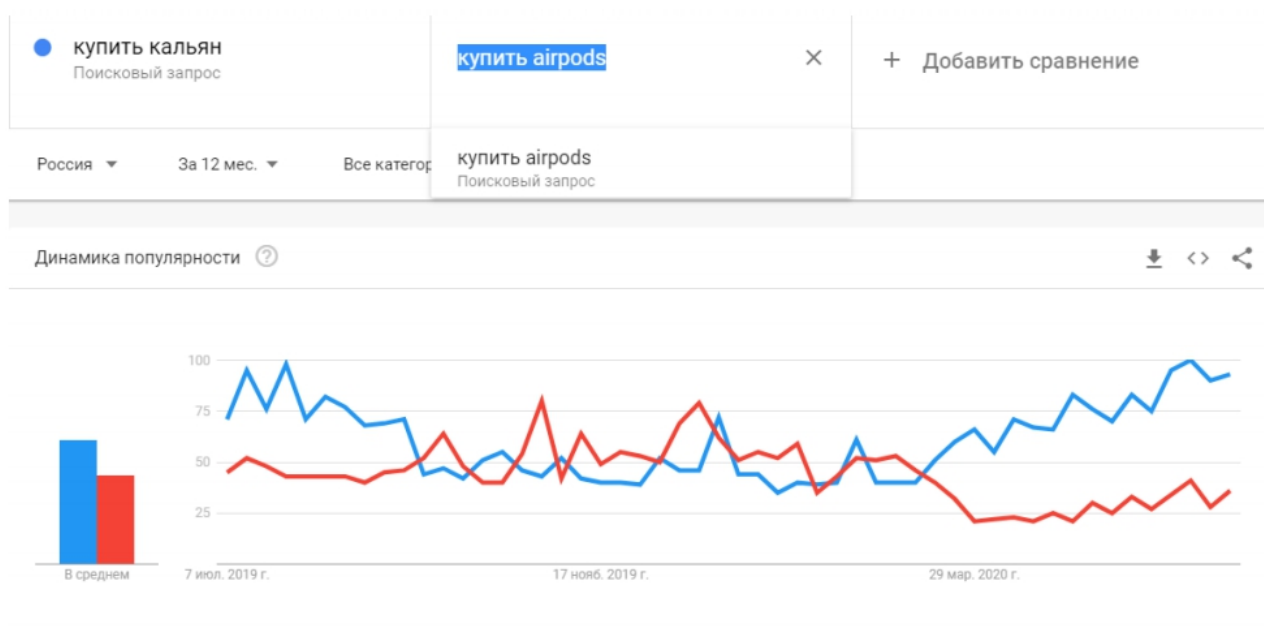
Перехожу в профиль и вижу, что это уже функционирующий магазин кальянов. И что в принципе у них не плохой ассортимент. Но советую искать вам более популярные магазины, ведь у многих своё производство кальянов к примеру. И они вам смогут уступить намного больше чем перекупы в сфере кальянного бизнеса. Но это не критично. Советую вам присмотреться к такому типу товаров, который больше всего вам импанирует, и который в тренде. Почему я упомянул про кальяны? Да потому что сейчас лето, все курят кальяны и в большом количестве! На природе, дома, с компанией. Но цены на кальяны сейчас бешенные и намного проще купить собственный кальян, и брать его куда угодно нежели быть привязанным к месту кальянной. В подтверждение своих слов что кальяны сейчас на них растёт спрос, могу предоставить статистику Google Trends.





Что мы видим по данной статистике? То что зимой кальянный бизнес проседает, и заниматься им нет смысла, так как продаж у вас будет минимальное количество! Но когда наступает тепло, люди начинают активизироваться и покупать кальяны для природы и посиделок вечерами.

Если кто не знал, то в товарном бизнесе Google Trends – ваш лучший друг! Который всегда поможет определить резонность занятия той или иной нишей. К примеру мы можем сравнить сейчас чем выгоднее заниматься Кальянами или AirPods?



Мы видим, что AIRPODS сейчас на дне, и продаж будет минимум! Нежели от кальянов. Но если посмотреть на зимний период, то актуальность их растёт, а кальянов падает. Таким образом мы поняли что для постоянного стабильного заработка, нам нужно следить за трендами, и понимать что кальяны будут идти только летом, airpods зимой и тд.

На самом деле данные товары будут продаваться в любой период, но нам нужны массовые продажи, а не единичные раз в 2 недели. Поэтому следим за трендами! И подстраиваемся под них! Главное чему нужно научиться это быстро перестраиваться, чтобы у вас на это уходило минимум времени. Под минимумом я подразумеваю 2-4 дня.



Теперь возвращаемся к дропшипингу

Мы нашли магазин, и теперь нам нужно завлечь их к сотрудничеству. Но самое главное тут не писать что-то в таком стиле: Здравствуйте, вы работаете по дропшипингу? Вам скажут НЕТ!

А вот как нужно писать, чтобы повысить шансы на успех:

Здравствуйте, у меня есть возможность массового размещения объявлений на такие доски объявлений как: avito, yoola и тд. В связи с этим ищу магазин, который готов поработать со мной по дропшипингу, с меня клиенты, с вас товар. Я выбираю несколько позиций вашего товара, устанавливаю цену. И говорю кому отправлять, всё что выше вашей цены моё.

С таким заявлением у вас намного больше шансов, нежели я просто хочу с вами поработать по дропшипингу.

Запомни:

Главное вызвать заинтересованность, интерес к вашему товару, продукции, услуге. От того смогли ли вы вызвать интерес, или нет зависит – сделаете ли вы продажу, или согласиться ли кто-то на ваше предложение. Поэтому об этом нужно помнить, нет интереса – нет продаж.



Пишем данное сообщение данному магазину:



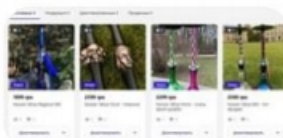
Я им написал, но ответа так и не дождался ибо они даже не прочли моё сообщение. Написал другому магазину и что мы видим? Я сказал в голосовом то-же самое, и они заинтересовались предложением, а дальше всё пошло уже как по маслу.



Впринципе можем обсудить

Ну смотрите, я сейчас выберу 5 моделей кальянов, 5 чаш, и посмотрю аксессуары. И будем работать по этим товарам. Начинаю их размещать, и когда будут заказы буду передавать их вам с данными куда и что отправлять и какая цена. Ещё вопрос такой возник, вы отправляете без предоплаты, или с предоплатой? Что бы на будущее я знал как мне вести диалог с клиентами.

Да хорошо, по поводу предоплаты понял. По поводу моделей начал работу по 4-м моделям, это: Yahya Elegance 560, Yahya Cloud, Yahya Mono, Yahya 800. Тестовые объявления разместил, позже отпишу по результатам, и звонкам.



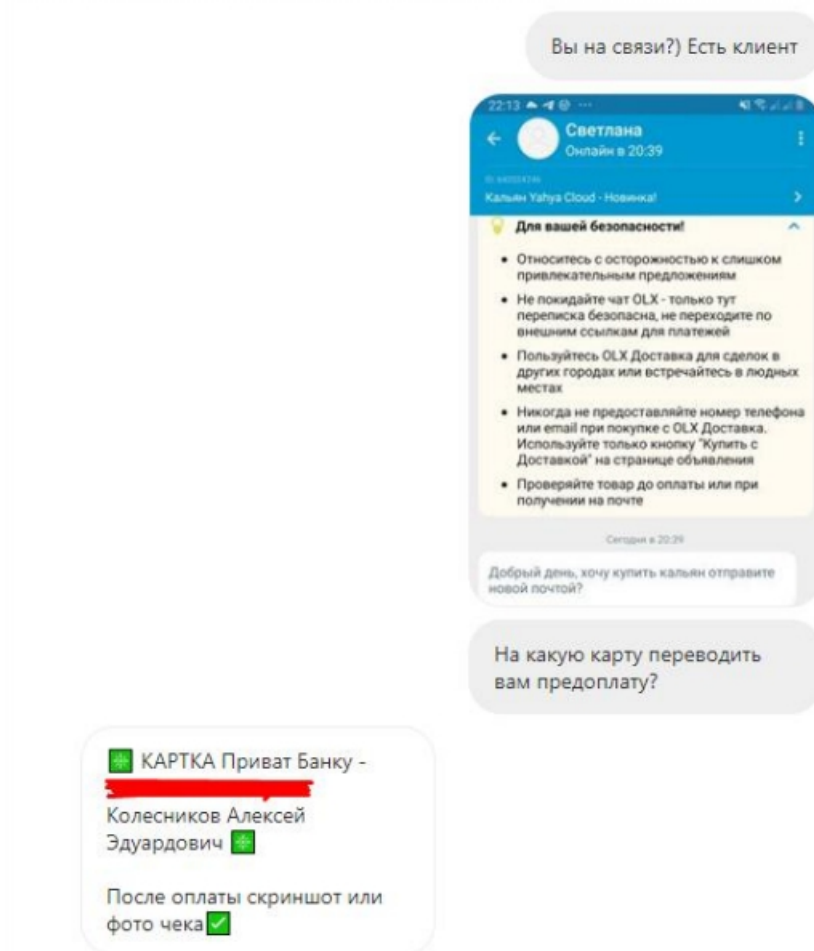
По ценам выше скриншот.

Разница в цене: На первой модели с продажи 250 грн. На второй 400 грн. На третьей 280 грн. На последнем 400 грн.

Хорошо



По наличию уточняйте)



Ничего сложного на самом деле, всё предельно просто и эффективно. Конечно не без подводных камней, некоторые клиенты отказываются вносить предоплату, но таких не много.

Надеюсь я подробно расписал схему работы по дропшипингу в Instagram, и привёл достаточное кол-во примеров.

Теперь перейдём к дропшипингу с крупными Китайскими магазинами:

Примеров тут будет минимум так-как с Китаем я давно не работал, да и начинать снова пока-что не планирую. Есть очень крупные Китайские магазины которые позволяют отправлять товар по дропшипингу.

1) dx.com – поставщик из Китая предлагающий более 300 000 товаров для выбора – от электроники и мобильных телефонов, до косметики и солнцезащитных очков.



Для оформления единичного дропшип товара необходимые действия:

- 1) Выбор необходимого товара и добавление его в корзину
- 2) После формирования заказа нажать кнопку на странице корзины: Dropship Shipping Service
- 3) Отправить товар с указанием получателя и адреса покупателя
- 4) Провести оплату
- 2) buysku.com – китайский поставщик который предлагает богатый ассортимент продукции для электронной коммерции: гаджеты, одежду, инструменты, подарки и тд.

Оформление аналогичное – но необходимо пройти регистрацию.

Я думаю с Китаем будут очень мало человек работать, поэтому лучше сделаю основной упор именно на русские дропшип платформы. С которыми вы можете работать и получать доход!

- 1) megaopt24.ru – платформа с которой вы можете очень просто и легко работать.

Выгружаем все товары на сайте, и выставляем в свой магазин. После чего вам оплачивает клиент ваш товар, вы предоставляете чек данной платформе уже оплаченный. Оплачиваете им товар, и они отправляют покупателю.

- 2) <https://p5s.ru/> - поставщик счастья

«Поставщик счастья» специализируется на оптовых поставках «товаров для взрослых» и предлагает для интернет-магазинов дропшипинг сервис с преимуществами, при которых «Поставщик счастья» самостоятельно:

- связывается с покупателем от имени интернет-магазина;
- получает подтверждение заказа, способа оплаты и доставки;
- укомплектовывает и упаковывает товары;
- подготавливает документы;
- получает оплату;
- осуществляет доставку покупателю интернет-магазина

С дропшипингом разобрались, предлагаю перейти к настройке таргета и подбор ЦА в инстаграме.



Скажу сразу как есть, в инстаграмме если ваш рекламный пост хорош, то он будет и конверситься хорошо. К примеру можно взять интересы: онлайн покупки и аудиторию возрастом 18-25 лет. На любой товар который будет продваться в интернете онлайн и под данный возрастной диапазон (чехлы, наушники, мягкие игрушки, подарки и тд) – то тут больше сыграет роль не именно подбор целевой аудитории, а сам креатив. Если он плохой и вы не угадали, то цена за клик может стремиться в небеса до 30 рублей! За клик. В нормально настроенной рекламе это бюджет 15-30 кликов, я думаю вы уловили суть. Если аудитории не интересна ваша реклама, то клик будет стоить дороже. Если вы попали прямо в яблочко, то клик будет дешевле.

Подбор целевой аудитории:

Это очень сложный процесс и очень затратный по времени. Поэтому я предлагаю вам сделать всё проще, и делать как делаю Я. Перед запуском подготавливаем 10 рекламных креативов и размещаем их в профиле, на каждый крутим по определённому кол-ву лайков (15% от кол-ва подписчиков, с диапазоном 20 лайков +-). После размещения, запускаем рекламу на каждый рекламный креатив, что в итоге получаем. Через некоторое время вы сравниваете статистику существующих рекламных креативов, и самые успешные будут видны сразу. **Главное настраивать их на одну целевую аудиторию.** Я рекомендую вот эту: онлайн покупки и аудиторию возрастом 18-25 лет (женщины и мужчины). Но возраст нужно подстроить под ваш товар.

Истории



Добавьте фото или видео в свою историю, чтобы увидеть новую статистику.

Создать историю

Промоакции

Все



Продвигайте публикацию, чтобы увидеть новую статистику.

Создать промоакцию



(Либо нажимаем на пост и продвигать)

Выбираем место назначения (В нашем случае это профиль)

Выберите место назначения

Ваш профиль

☒

Ваш сайт

☐

Ваши сообщения в Direct

☐

Выбор таргета:

←

Аудитория

→

Выбор целевой аудитории

Автоматически

Instagram таргетирует людей, похожих на ваших подписчиков



Создать свою

Введите настройки таргетинга вручную



Тут выбираем создать свою! И делаем аудиторию которую я писал выше!

После выбора аудитории, инстаграм предлагает рассчитать бюджет. Мы ставим по 1\$ на каждый пост, и по 1 дню. В качестве теста.



И вот так делаем на 10 промоакций, по 1 доллару на 1 день. У вас на карте должно быть 10\$ в сумме, для того чтобы по итогу вы заплатили затраты фейсбуку.

По итогу:

Мы получаем статистику кликов, стоимости, охвата (на каждый пост).
Что я рекомендую сделать?

Открываем excel и создаём такую таблицу:

| Пост | Охват | Клики | Стоимость клика | Цвет |
|---|-------|-------|-----------------|---------|
| 1 | | | | Зеленый |
| 2 | | | | Красный |
| 3 | | | | Зеленый |
| 4 | | | | Красный |
| 5 | | | | Зеленый |
| 6 | | | | Красный |
| 7 | | | | Зеленый |
| 8 | | | | Красный |
| 9 | | | | Зеленый |
| 10 | | | | Красный |
| Таблица для определения лучшей промоакции | | | | |

(Цвет – зелёный удовлетворяет, красный не удовлетворяет)

Ставим цвет по показателям статистики в сравнении с другими постами.

Таблица будет в архиве к мануалу.

После определения лучших рекламных креативов, начинаем на них лить ну хотя-бы по 3\$ в день.

Результат не заставит долго себя ждать, и появятся желающие на покупку вашей продукции.

Продвижение аккаунта инстаграм бесплатно:

-Хештеги

Стараемся выбирать не особо популярные хештеги, по 1000-2000 публикаций в общем.



Делается это для того, чтобы вы оставались долго в выдаче по данному хештегу, ведь если вы будете указывать хештеги популярные по 1млн постов, то вас попросту не заметят. Ведь там посты постоянно пополняются и выводятся в топ только лучшие, мы не сможем с ними тягаться. Поэтому берём только низкочастотные теги. Сами хештеги додумываем из вариации вашего товара, экспериментируем и найдём определённые хештеги которые средней популярности и подходят нам. Их указываем в комментариях под каждым постом, не в описании! А в комментариях.

-Сервисы массового лайкинга и подписок

(метод рабочий, но большая вероятность схлопотать теневой бан).

Лучшие сервисы по моему мнению:

- <https://instaplus.me/> (5 дней тестового периода)
- <https://zengram.ru/> (неделя тестового периода)

Так же на кучи форумов есть крякнутые версии этих софтов.

Программа просмотра массово историй инстаграм:

Очень полезная вещь!

Это все бесплатные и эффективные методы на данный момент.

(Товары и поставщики):

Так как мы начали работать и по дропшипингу, а это значит мы больше не привязаны к бюджету, рекомендую обратить внимание на такие товары как:

- 1) Шапки, перчатки, шарфы - это достаточно бюджетный вещи, которые как раз подходят по сезону в данный момент.
- 2) Разные носочки и другие теплые вещи с принтами или вышивками новогодней, зимней тематики.
- 3) Ну и постоянная актуальность - это маски. Необычные, а с



какими-то принтами, весь 2021 год эта ниша однозначно будет жить и очень даже хорошо.

Дропшипинг с Telegram

1. Метод работы по дропшипингу в сотрудничестве с телеграм каналами.

-В телеграмме существует множество каналов где поставщики публикуют свой товар/ассортимент и многие из них работают по дропшипингу. Как правило у таких поставщиков свои каналы куда они грузят все свои позиции, пишут описание, цену. Этот метод работы намного выгодней чем напрямую сотрудничество с магазинами Instagram – ведь там уже накрученная цена. А здесь же наоборот цена идёт от поставщика и он накручивает свой небольшой %.

Вот список каналов для Украины в которых я искал поставщиков:

- https://t.me/drop_catalog
- https://t.me/wow_shop_carine
- https://t.me/drop_ua01

Список каналов для России:

- <https://t.me/opt24online>
- <https://t.me/gildij>
- <https://www.postavshhiki.ru/> (и решил добавить сайт со множеством поставщиков)

В планах приобрести большую базу поставщиков, и решить этот вопрос на длительный период, пытаюсь найти хорошее решение чтобы подходило всем.

После этапа поиска поставщиков, нужно определиться где мы будем продавать наш товар. Если доски то выбираем немного позиций но востребованных, пробиваем это по Google Trends. И размещаемся. Советую брать как минимум 3 аккаунта авито - https://accs-shop.com/?cat_id=5213 купить можно их тут. Публикуем



наши товары и ведём диалоги с клиентами. Для удобства советую обзавестись браузером антидетектом, чтобы в каждой вкладке был новый аккаунт. Потом передаём наши заказы поставщику, и получаем деньги по итогу работы.

Вторым же способом мы открываем свой магазин Instagram. Берём множество позиций из телеграма главное чтобы были они одной категории, и публикуем как минимум 20 постов. И начинаем продвигать аккаунт методами из прошлых уроков, либо покупаем рекламу у пабликов “Подслушано город” – там очень разнообразная аудитория по возрасту, поэтому в любом случае будет ваша аудитория. Либо более сложный но Очень действенный метод это сотрудничество по бартеру. Вы отправляете какую либо вещь блогеру, и он снимает рекламу с этой вещью.

Какой метод выбрать смотрите по своему бюджету.

2. Мои ошибки, которые допускал изначально

-Покупка множества одинаковых позиций на весь бюджет

Так делать вообще не стоит, покупаем товар по 1-2 единицы, тестируем как он идёт, и после этого докупаем новые позиции в большем кол-ве. Я закупил 8 пар одинаковых кроссовок, они оказались не востребованными и продавал я их в течении 5-ти месяцев, по оптовой цене. Ваши ставки на определённый товар зачастую оказываются ложными. Поэтому обязательно покупаем множество различных позиций чтобы был ассортимент, и тогда докупаем товар который продаётся.

-Ставил очень маленькую цену товару и зарабатывал копейки

Всегда была боязнь переусердствовать с ценой, и боязнь того что по такой цене мой товар никто не купит. Это чувство сразу убираем, оно зачастую ошибочное. Ставим максимально большую цену которую позволяет данный товар (смотрим на качество) и пробуем продавать. Если товар не идёт соответственно понижаем цену.



Многие пишут и торгуются это нормальная практика, немного скидываем и клиент у нас покупает.

-Продажа товаров запрещённых законом

Раньше я покупал газовые баллоны, электрошокеры, различные пугачи светомушкетеры. В итоге, товар не продавался – так как реклама просто не запускалась. Все методы обхода приводили к одному бан через некоторое время. Поэтому никогда не покупайте товар запрещённый законом, вы его с большой вероятностью не сможете продать. Это так-же относится и к интимной тематике (бдсм, кляпы и тд) – реклама быстро банится, и вовсе не запускается.

-Трата средств с оборота

Не трогаем средства с оборота товара на личные потребности. Оборотку постоянно нужно вливать в новый товар и новые позиции. Иначе вы будете стоять на одном уровне без дальнейшего развития. Будете получать свои 20к в месяц, и никуда не расти дальше. Поэтому не совершаем эту ошибку берём лишь малую часть с оборота 10-20% и вливаем в товар. Лучше вырасти до оборотки в 1 000 000 рублей, и получать стабильно свои 100-200к. Нежели постоянно тратить её и сидеть на 20к в месяц.

-Работа без отдыха

А теперь более про психологические аспекты, когда вы занимаетесь товаркой вы находитесь постоянно в движении: настроил рекламу, принял новый товар, офоткал, выставил, отправил. И такой ритм очень быстро высасывает из вас желание что либо делать. Появляется огромное желание просто забить на это всё дело пойти и лечь на кровать поспать. Этого категорически делать не стоит. Вместо этого лучше спланировать свои рабочие дни и дни отдыха. В дни отдыха



старается максимально разгрузиться чтобы в рабочие дни выкладываться на полную, лично у меня такая разгрузка проявляется в походе на рыбалку, при том условии что я её не любил до товарки. А теперь я кайфую от этого процесса, и это здорово влияет на психологическое состояние. Поэтому важно найти какое-то хобби помимо работы.

3. Свежие поставщики

Украина

(Одежда)

- <https://optom.od.ua/>
- <https://opt-baza7km.com.ua/g22273568-odezhda-optom>
- <https://kropiva.com.ua/catalog/muzhskaya-odezhda>
- <https://ukroptmarket.com.ua/g14513323-odezhda-optom>
- <https://glem.com.ua/>
- <https://opt-club.com.ua/>

(Электроника)

- <https://kitchenplus.bigopt.com/>
- <https://vvgroup.bigopt.com/>
- <https://kopeyka.bigopt.com/>
- <https://xn--l1adadp.od.ua/>
- <https://odessa-opt.in.ua/>

(Хозтовары)

- <https://kitchenplus.bigopt.com>
- <https://thekangooroo.bigopt.com/>
- <https://silverclean.com.ua/>
- <http://ahmad.od.ua/>



Россия

(Одежда)

- <https://optstyle-sale.ru/>
- <https://www.krasotka-market.ru/>
- <https://www.modavi.ru/>
- <https://optuha.ru/>
- <https://ruzamoda.su/>
- <https://stok-m.ru/>
- <https://optom-brend.ru/>
- <https://optomoll.ru/zhenshchinam/>
- <https://optlist.ru/suppliers/odezhda-obuv-optom>

(Электроника)

- <https://www.dilinopt.ru>
- <https://afitron.ru/>
- <https://chebopt.ru>
- <https://gonkopt.ru>
- <https://23mega.ru/>
- <https://megaopt24.ru/catalog/elektronika>
- <https://optolider.ru/>
- <https://somebox.ru/>

(Хозтовары)

- <https://mroshcha.ru/>
- <https://sloncom.ru/>
- <https://tdconvent.ru/>
- <http://xoztovari.ru/>



Так же запомните, если покупаете товар в телеграме, пользуйтесь услугами гаранта! Это касается не только телеграма, всегда найдётся человек, который захочет вас кинуть. Держите эту мысль всегда в голове!

Так же Небольшое дополнение.

В нём мы рассмотрим аккаунты которые продают различные товары, в одном аккаунте.

Такие аккаунты приносят очень много продаж, так-как товара много и он в основном не дорогой, но востребованный. Такие аккаунты делятся на некоторые типы:

Женские – помады, лаки, гели, шампуни, мыло и вся прочая косметика.

Всё для дома – шланги, лопатки, жидкое стекло, клей и тд.

1000 мелочей – разные безделушки (чехлы, ножи, сумочки, миски, ложки).

И ещё можно приводить много примеров таких аккаунтов. Возможно вы уже видели такие аккаунты, ибо их достаточно много на просторах Instagram. Основная проблема это товар, тут можно пойти двумя путями дропшипинг, или поставки напрямую из магазинов на рынке.

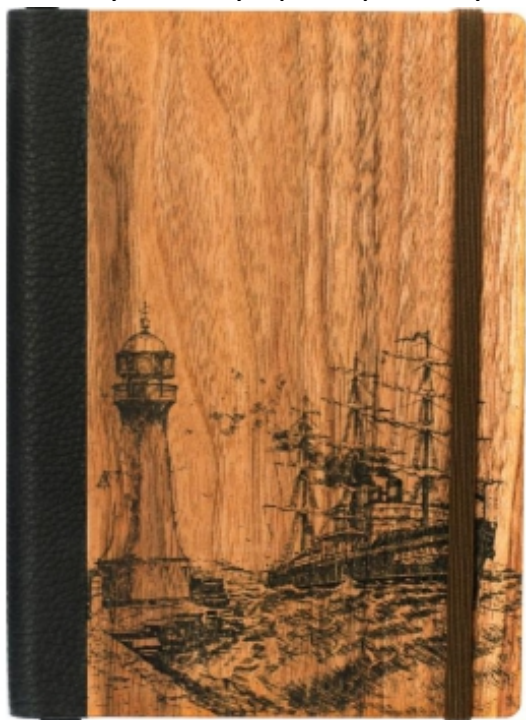
По дропшипингу - работать не сложно, а именно как во втором дополнении, пишем аккаунтам, и предлагаем продажи, все продавцы преследуют эту цель – продать. Даже самые популярные магазины могут начать сотрудничать с вами, если вы пообещаете им хороший порог продаж. Но стоит заметить что обещания свои выполнять нужно, поэтому берём среднее значение продаж к примеру 5 продаж в день (любого товара). Это не большой показатель, но уже показывает что вы на что-то способны. В среднем у магазина с



кол-вом подписчиков 100к – продаж в день около 3060 зависит от типа товара. Если брать в пример кальяны, то у меня было 10-15 продаж в день стабильно. Главное наработать базу подписчиков, и ассортимент постоянно повышать.

Поставки напрямую с магазинами на рынке – при данном методе, вам постоянно нужно выбираться на рынок, магазины и мониторить там товар/цену/наличие. Весьма банальный и простой способ, приходим на рынок и осматриваем товары которые нас интересуют. После чего договариваемся с продавцом пофоткать товар, и говорим что свой магазин и если будут покупатели, будем приходить и покупать товар. Многие продавцы соглашаются – почти все. И охотно идут на данную авантюру, этот метод можно назвать горячими лидами. Когда у вас есть позиция товара, есть клиент готовый это купить, но товара в наличии нет (его необходимо купить).

Лично я занимался и тем и другим, и по опыту могу сказать что оба варианта достаточно эффективные. Напрямую с магазинами я работал по персональным (деревянными блокнотам) – свои фото уже не нашел, поэтому покажу примеры из гугла:





Теперь хотелось бы поговорить про свой интернет магазин, и этапы его открытия:

Для реализации своего интернет магазина потребуется следующее...

- 1) Сделать таблицу – я рекомендую не на ПК, а в гугл таблице (google documents). Там будет наша база поставщиков, их контакты, товар и цены.
- 2) Анализ того или иного товара под город, в моём случае МСК (много рынков и людей). И самым хорошим решением стало создание интернет магазина.
- 3) Этап поиск поставщика. Выбрал я товар –Электросамокаты, -Гироскутеры на тот момент эта тема была очень нова, и актуальна. Как я делал, ехал на садовод и смотрел цены, и понял что они накручивают около 20% цены, ежели у Китайцев. Но я сбивал эту цену говоря что у меня 5 оптовых магазинов, и товар будет продаваться, приеду и буду брать крупным оптом – а первый тестовый.
- 4) После этапа поиска поставщика и товара, переходим к самому созданию магазина. Я приведу пример на своём, а вы можете дорабатывать и подстраивать под себя. Такой магазин можно открыть и в Инстаграм.



Создание магазина:

1.1 Я в своё время делал его на Wordpress – так как тогда все делали на нём. Но сейчас есть решение намного проще и это Tilda (визуальный редактор, с блоками, авто ssl и тд). Очень простой и удобный для магазина конструктор. А научиться делать можно в нём методом тыка, или посмотреть ролики на ютубе за 1 час.

1.2 Не советую покупать самописный скрипт, и тратить на него. Лично я вижу смысл в таком скрипте, когда ваш магазин будет приносить вам по 200к в месяц. Раньше смысла просто нет на него тратить. Ну а если и собираетесь заказывать, то лучше всего это делать на фриланс биржах и Украина делает дешевле всего и по срокам по личным наблюдениям. Компании сдерут с вас 50 000 – 100 000. А фриланс около 30к, разница чувствуется.

1.3 Далее после того как купил хостинг, перешел к поиску скриптов и шаблона на WordPress.

<https://www.hostinger.ru/rukovodstva/plaginy-dla-internet-magazina-v-wordpress/> - это весь список плагинов которые вам нужны для реализации магазина.

WooCommerce – по сути это и есть наш магазин, в него мы будем загружать товар.

На сайте я вбил данные левого ИП, нагуглил и вбил, купил симку с гос. Номером +450p (8 945 444 444). Так-как роботы Google и Yandex хорошо их воспринимают.

По сути ничего сложного вовсе нет! Я как человек который впервые с этим столкнулся сделал магазин за 18 часов просиживания за ПК. Конечно с перерывами. Далее мы выгружаем наш товар на сайт, фотки ворует у конкурентов, описания уникализируем и переписываем для хорошего SEO. Чем больше описания, тем оно лучше! В принципе на этом всё и магазин создан.

1.4 Начал я задумываться как-же я буду его продвигать, влезал в код и теги. Гуглил постоянно, редактировал robots.txt – но ничего хорошего это не дало. Потерял в пустую 2 дня! И я решил, что зачем мне в этом



разбираться если есть люди, которые в этом разбираются намного лучше чем я.

И решил я пойти на фриланс, рекомендую kwork.ru. На fl.ru – очень много дерут.

| KWORK СУПЕР ФРИЛАНС | | | | | | |
|---|--|-------------------|----------------|-------------------|----------------------|------|
| Найти услуги | | | | | | |
| Пользователей онлайн: 2320 Последний заказ: 7 сек. назад | | | | | | |
| СОЗДАТЬ ЗАДАНИЕ | | | | | | |
| Дизайн | Разработка и IT | Тексты и переводы | SEO и трафик | Соцсети и реклама | Аудио, видео, съемка | Б... |
| | Правки сайта на Wordpress | 1 000 ₽ | Mendax | 14 апреля, 08:40 | Заказать еще | |
| | Продам автонаполняемый финансовый сайт. Премиум. Демо в описании | 800 ₽ | sergey215 | 11 апреля, 12:12 | Заказать еще | |
| | Обработка фото | 1 920 ₽ | iron18art | 24 февраля, 23:36 | Заказать еще | |
| | Идеи и содержимое | 3 000 ₽ | Fansb | 18 января, 23:52 | Заказать еще | |
| | Интернет-магазин на WordPress | 7 000 ₽ | MrSupersite | 15 января, 14:44 | Заказать еще | |
| | Интернет-магазин на WordPress | 7 000 ₽ | MrSupersite | 12 октября 2019 | Заказать еще | |
| | Настройка Яндекс Директ. Сертифицированный специалист | 2 500 ₽ | best-context | 4 декабря 2018 | Заказать еще | |
| | Профессиональная настройка Google Adwords с низкой ценой клика + бонус | 1 500 ₽ | Agency_Context | 2 декабря 2018 | Заказать еще | |
| | Внутренняя SEO оптимизация сайта, блога на Wordpress - Вордпресс - WP | 500 ₽ | kovalevgeniy | 30 ноября 2018 | Заказать еще | |

Вот что получилось по затратам:

Мы видим что Настройка рекламы на яндексе и гугле мне обошлись 1500 + 2500 это не так дорого. Так за внутреннюю оптимизацию сайта под SEO с меня взяли всего 500р

Итого: 1500 гугл + 2500 яндекс + 500 seo для сайта + хостинг 200р мес + домен 200р + 450р номер 495 = 5350р.

Так-же добавлю что хоть и мало, но спрос был с Авито и Юлы. Но я всё-же советую вкладывать эти деньги в рекламу Google и Yandex.

Ну и мы имеем готовый полностью настроенный сайт.

А теперь самая интересная часть, далее вы вносите деньги на рекламный бюджет и ждёте. Я делал по 2 000 в неделю Яндекс/Гугл. В день у меня выходило по 2-3 продажи (будние). В выходные выходило от 5 до 20 заказов в ДЕНЬ! Это может казаться сложно, но



это не так достаточно иметь желание своего бизнеса и у вас всё получится!

А теперь самое высокодоходное направление - инфобизнес!

Я длительное время следил за различными марафонами, в некоторых принимал и сам участие. Поэтому понимаю какая доходность у такой деятельности. Работать мы будем с таким видом товара как (Инфопродукты, марафоны – каждый называет по разному) – но суть одна обучить или помочь человеку в той или иной ситуации.

А речь сейчас идёт про марафоны которые проводят в Instagram





В данном марафоне я лично принимал участие ибо для меня это было что-то новое, и очень интересное. Была проблема моей деревянности, и мне хотелось быть немного гибче. Ибо в некоторых моментах жизни это выступало неким дискомфортом. И я увидел рекламу этих ребят, и решил принять участие.

Стоимость данного марафона составляла по началу 2499 рублей, позже они ещё понизили. И итоге выкатили мега-акцию по которой курс можно было получить по любой цене. От 1 рубля до бесконечности. Кто сколько захотел, столько и заплатил. Участников в марафоне было 4 000! Теперь представьте сколько эти парни заработали исходя из первой цены, потом акции, и запуск мега-акции. Можно поучиться их маркетингу это достаточно новый приём который работает на ура! По моим подсчётам парни заработали как минимум 1 000 000 рублей!

И это буквально за два месяца!

- 1) 2 недели подготовки с командой – отрисовка постов, написание текстов, план марафона, разработка лендинга на тильде. Видео и эфиры они заснимали уже во время марафона самого марафона.
- 2) 2 недели маркетинга – время когда они рекламировали свой лендинг, и делали они это только с 2-х источников YouTube и Instagram – их каналы.
- 3) Прибыль они получили, осталось месяц провести марафон и на этом всё.

Исходя из этого у нас есть представление куда мы можем двигаться:

- 1) Тренировки и составление программ – если у вас есть хорошая физическая форма, вы можете начать раскручивать свой личный бренд. И на этом построить платный материал который сможете продавать. Либо найти человека который имеет тело, но не имеет мозга и с помощью него запустить марафон, и извлечь прибыль.



2) Диеты и питание (похудение) – это направление очень и очень перспективное, в котором можно подготовить программы тренировок,

создать профиль в инстаграм вести его от лица какойто симпатичной девочки, и помогать многим решать их проблемы с лишним весом и получать за это оплату. Делается это всё банально и кстати я видел что данную “схему” продают на соседнем борде за 20к рублей.

Нашел её делюсь с вами, может кто не видел:

<https://yadi.sk/d/h7q2uD4GIKwXyA>

3) Работа по определённым проблемам (узким проблемам) – растяжка и шпагат, боли спине и осанка, психология и отношения.

Это всё очень перспективные ниши, которые приносят огромный доход.

А теперь пора не читать, а действовать!

Выполняем данные действия и начинаем крутиться, без действий нет результата. Без результата я вам не смогу помочь, нужен результат негативный или позитивный – и строить по результату вектор движения.

Поэтому друзья вступаем в наш чат, ссылку на который я выдаю вам после покупки данного материала. Основная ценность состоит в самом чате, ведь там я в состоянии вам помогать, и развивать ваш товарный бизнес.

Данный материал будет дополняться в обязательном порядке, поэтому не расстраиваемся, и продолжаем работать вместе, теперь мы команда!

Так же не забывайте связываться со мной, я помогу вам с любым вопросом наставлю вас на верный путь. Дизайн инстаграм аккаунтов входит в стоимость, пишите опять же в лс.



Надеюсь, что мануал и обучение вам понравились, а вместе мы точно достигнем вершин. Не забывайте оставить отзыв в нашей теме на форуме :)

Всегда на связи в Telegram: @golden_samurai



GOLDEN SAMURAI

私と一緒にあなたは貧困と性交し、オリンパスの頂点に立つでしょう。

TONARIKA WHITE

 **golden_samurai**