

КОУЧИНГ

ПО FACEBOOK И MYTARGET

Формат обучения

1. 3 сессии в неделю на 19:00 (понедельник, среда, пятница) в комнате Gotomeeting (живое общение)
2. 2 воркшопа в неделю (проверка Д/З) в комнате Gotomeeting (живое общение)
3. Всегда в конце сессии Вопрос – ответ
4. Чат в вк для поддержки друг друга
5. Возможность обращаться ко мне в личные сообщения на протяжении обучения.
6. После каждой сессии вам будет предоставлена запись

НОВЫЙ ФОРМАТ: Я ДЕЛАЮ, ВЫ
ПОВТОРЯЕТЕ

Блок 1. Поиск и выбор товаров (ЧАСТЬ 1)

СЕССИЯ 2

- Знакомство
- 4 стратегии работы, выбираем оптимальную. Плюсы и минусы каждой+
- Топ 12 вариантов для поиска идей товаров +
- Нюансы выбора ниши в товарном бизнесе. Просчет рентабельности
- Как сэкономить свой бюджет на старте (начинаем с малого)
- Как найти тренд на Amazon. 100% способ оставить конкурентов сзади.
- Оцениваем выбранный товар на спрос с помощью площадок OLX/AVITO
- Нюансы выбора товара или как не убить свой бюджет еще на старте.
- 2 этапа выбора товара.
- Развеиваем миф об отжатости офферов
- Узнаем спрос товара на момент анализа рынка
- Анализ рынка Facebook и Instagram по выбранным офферам

Блок 1. Поиск и выбор товаров

(ЧАСТЬ 2)

СЕССИЯ 2

- Выделяемся среди конкурентов. Создаем свое уникальное УТП
- Находим поставщиков на выбранные товары
 - В Украине
 - В России
- Поиск сайтов под выбранные товары
- Парсинг сайтов, что это такое, для чего нужно?
- Поиск фрилансеров для парсинга сайтов и правок. Правильное составление ТЗ
- Правки кода, экономим свой бюджет
- Домен/хостинг – регистрация и настройка
- Установка счетчиков аналитики
 - Google Analytics
 - Top mail
 - Vk pixel
 - Facebook pixel
- Настройка целей
- Подгон сайтов под СРМ
- Вопрос-ответ
- Домашнее задание

СТРАТЕГИИ РАБОТЫ



СР
А



ПРЯМОЙ
РЕКЛАМОДАТЕЛЬ



ТОВАРКА



ДРОПШИПИНГ

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СРА



ПЛЮСЫ:

- Досрочные выплаты
- Индивидуальные условия
- Не нужен товар
- Не нужен сайт
- Не нужен КЦ
- Не склад и т.д.



МИНУСЫ:

- Шейвят лиды
- Не качественный прозвон заявок
- Ставка за подтвержденный заказ
- Ограниченный выбор товаров
- Лимиты на заказы

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ



ПЛЮСЫ:

- Не нужен товар
- Не нужен КЦ
- Не нужен склад
- Индивидуальные условия



МИНУСЫ:

- Может кинуть
- Объем заявок ограничен
- Не качественный прозвон
- Очень мало товаров

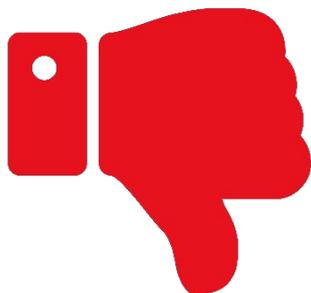


ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ТОВАРКИ



ПЛЮСЫ:

- Огромное количество товаров
- Заработок выше, чем в CPA и у прямых рекламодателей
- КЦ работает по вашим желаниям
- Сами контролируете все процессы



МИНУСЫ:

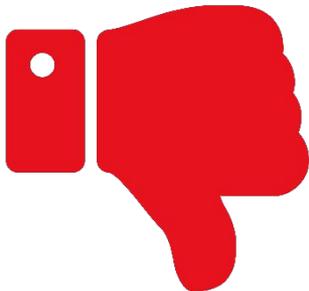
- Сами контролируете все процессы
- Все делаете сами или делегируете
- Не зная критериев выбора товара теряется фокус

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДРОПШИПИНГА



ПЛЮСЫ:

- Огромное количество товаров
- Заработок выше, чем в CPA и у прямых рекламодателей
- КЦ работает по вашим желаниям
- Сами контролируете основные процессы

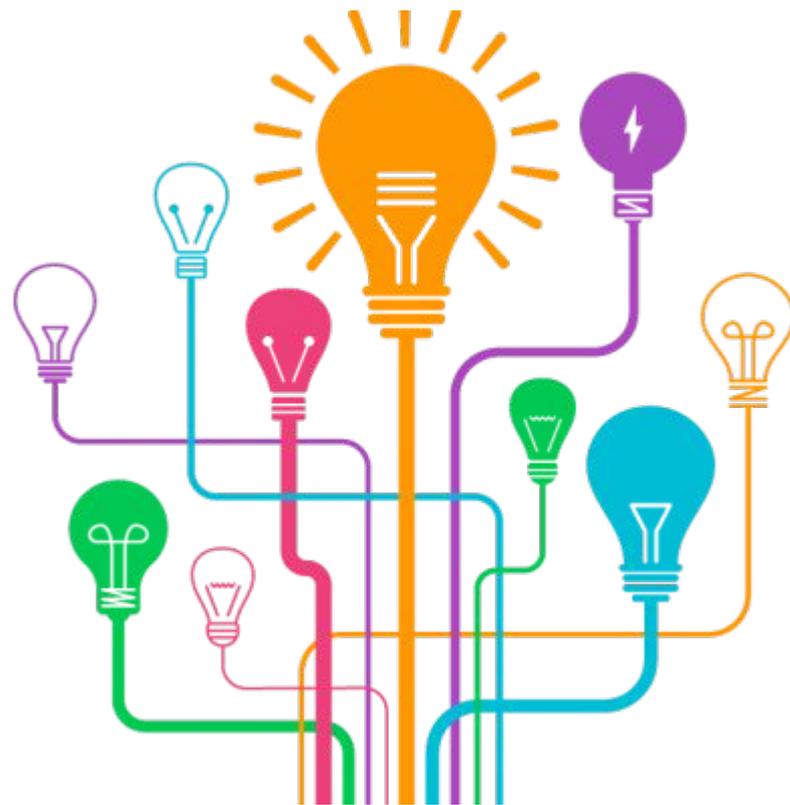


МИНУСЫ:

- Отправляется битый, бракованный или совсем не тот товар
- Отправка товара происходит не вовремя
- Могут кинуть при расчете
- Цена иногда неоправданно завышена
- Дропер на себя никаких рисков не берет

Топ 12 вариантов для поиска идей

1. ТРЕНДЫ **AMAZON** ([amazon.com](https://www.amazon.com))
2. КУПОННЫЕ СЕРВИСЫ
3. **OLX/AVITO**
4. **PUBLER**
5. ТОП-ОВЫЕ СРА СЕТИ
6. **ALIEXPRESS** ПО ТОП-У
7. ВИТРИНЫ ТИЗЕРНЫХ СЕТЕЙ
8. ОПТОВЫЕ ГРУППЫ ВК
9. ГРУППЫ ПО КИТАЮ
10. ФОРУМЫ ПО РАБОТЕ С КИТАЕМ
11. ПОДСМАТРИВАЕМ КОНКУРЕНТОВ
12. ПЕРЕВОЗЧИКИ (КАРГО)



ТРЕНДЫ AMAZON (amazon.com)

1. Устанавливаем **2** расширения в **Chrome**

- Amazon quick view – сразу показывает все нужные метрики
- Unicorn smasher – показывает сколько продается за 30 дней

2. Best Sellers rank (BSR) – показатель того, как товар продается среди ему подобных

Критерий хорошего товара для начала продаж на Amazon BSR<6000

3. Проверяем соотношение **BSR** к продажам - <https://www.fbatoolkit.com/>

Выбираем категорию/Вводим номер BSR/Получаем кол-во продаж

4. Чтобы быстрее найти лучшие предложения используем ТОП **100 каждой категории.**

5. С помощью Unicorn Smasher – получаем статистику по продажам за **30** дней и находим похожие предложения

6. Создаем таблицу Excel со списком офферов (пример приложу)

Выбор товара на **OLX**

1. Переходим на OLX
2. Выбираем категорию, пример «Мода и стиль», подкатегория «Аксессуары»
3. **Обращаем внимание на ТОП-объявления, открываем все**
4. **Ставим ограничение по цене в продаже - 800 гривен**
5. Собираем идеи товаров с каждой ниши отдельно

НЮАНСЫ ВЫБОРА НИШИ

1. Простота/массовость – фрезерные станки/кухонные ножи
2. Прибыльность. Затраты VS прибыль
3. Доступность для ЦА
4. Брак, оговаривается заранее с поставщиком
5. Надлежащее качество товаров

КРИТЕРИИ ВЫБОРА ТОВАРА

1. Маржинальность:

- Товар в продаже 300 грн. или 1000 р. – маржа 300-400%, цена лида не более 2.5\$.
Закупка товара не более 100 гривен/300 рублей
- Товар в продаже 600-1000 грн. или 1990 р. – маржа мин. 200%, цена лида не более 5\$ + апрув и выкуп, выходит 7-8\$. **Закупка товара не более 300 гривен/800 рублей**
- Товары от 1000 грн. или 3000 р. – маржа мин. 100% (цена лида не более 10\$).
Закупка товара половина от продажи.

2. Решает проблему (так проще выявить боли)

3. Сезонность

4. Нишевость/массовость

5. Доступность, учитывая финансовое положение ЦА

6. Белая тематика

7. Уникальность, уникализируемся за счет своего УТП

5. Тренд, только в том случае, если есть возможность привезти из Китая

РАБОТА С ТРЕНДАМИ

1. Есть возможность завезти из Китая
2. Проверяем на каком этапе тренд за последние месяца:
Проверяем спрос в яндексе - <https://wordstat.yandex.ru>
Проверяем спрос в гугле - <https://trends.google.ru/trends/>
3. Проверяем периодичность продажи, за прошлые года.

P.S. Тренд не должен быть на спаде

КАК СЭКОНОМИТЬ БЮДЖЕТ ПРИ ВЫБОРЕ ОФФЕРА

- **Товар стоимостью 400 гривен в закупке / продажа 800 грн.**
- **Товар стоимостью 70-100 гривен в закупке / продажа 300 грн.**

В чем разница?

- **В первом случае маржинальность 400 гривен, при затратах 400 (с учетом рекламы 5\$ за заказ, чистыми остается 250 гривен)**
- **Во втором случае маржинальность 200 при затратах 100 (с учетом рекламы 2,5 \$ за заказ, чистыми остается 120-100 гривен)**

Если потратить на товар, как в первом случае, то маржинальность получится $4 * 200 = 800$ гривен, рентабельность в 2 раза выше, чем в первом случае. При МДЦЛ 2.5 = 10\$ на рекламу в втором случае и 5\$ на рекламу в первом случае, но все равно рентабельность выше, соответственно рост быстрее в несколько раз.

СТРАТЕГИИ ВЫБОРА ТОВАРА/АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

- Находим идеи товаров (слайд 10)
- Записываем ключи по выбранным товарам
- Делаем анализ в Facebook/Instagram за последние 7 дней
- Определяем категорию и находим похожие товары
- Анализируем цены 4-5 конкурентов
- Создаем свое уникальное УТП с адекватной ценой на основе конкурентов
- Постоянно мониторим конкурентов на предмет новых товаров

ПОСТАВЩИКИ ПО ВЫБРАННЫМ ТОВАРАМ



ПОСТАВЩИКИ В УКРАИНЕ



ПОСТАВЩИКИ В РФ



ПОСТАВЩИКИ В УКРАИНЕ



ПОСТАВЩИКИ В УКРАИНЕ

- Olx.ua
- Aukro.ua
- Prom.ua
- Поиск яндекса, Гугла
- Группы ВК по опту
- Оптовые рынки (Барабашова, 7 км.)



ПОСТАВЩИКИ В РОССИИ



ПОСТАВЩИКИ В РОССИИ

- Avito.ru
- Поиск яндекса, Гугла
- Группы ВК по опту
- Оптовые рынки (Садовод)



ПОИСК САЙТОВ

1. CPA сети
2. Поиск гугла или яндекса
3. Социальные сети (только заготовки наперед)
4. Заказывать у фрилансеров
5. Делаем на конструкторах (Tilda)
6. Publer



ЧТО ТРЕБУЕТСЯ ДЛЯ РАБОТЫ

1. Хостинг (ukraine)
2. Домен (.kz .ua .ru)
3. Архив с сайтом
(обязательно)
4. Коды аналитики

ПРАВКИ САЙТА ПО МАКЕТУ

1. Находим сайт схожей тематики
2. Делаем из сайта макет
3. Разбиваем по блокам информацию
4. Находим информацию
5. Находим картинки (гугл, яндекс, паблер)
6. Подгоняем картинки
 - название
 - расширение
 - размеры



ПРАВКИ САЙТОВ

1. Цены
2. Текстовые данные
3. Удаление блоков или всплывающих окон



ПАРСИНГ САЙТОВ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Найти 50 товаров (опираясь на маржинальность, сезонность, полезность)
2. После проверки подобрать по 5 подарков для каждого товара
3. Найти по 5 поставщиков на товар
4. Сформировать запросы на одобренные товары
5. Прописать категории, Гео, цены, УТП конкурента, сайт и определить основную часть домена конкурента
6. Промониторить всех конкурентов и подобрать еще идеи товаров (за 7 дней)
7. Собрать для каждого выбранного товара по 8 видео креативов
8. Найти под каждый оффер по сайта, спарсить, подготовить и разместить на хосте. Проверить работоспособность.