



Критерии выбора товара





@zuglina

Жаннета BORISO



Маркетплейсы. Консалтинг. Онлайн и оффлайн образование. Привлечение инвестиций.

- Продала свою компанию за **2,5 млн руб** с оборотом **ВСЕГО 68 тыс руб в месяц**
- Привлекаю инвестиции себе в проекты **за 1 неделю от 1 500 000 руб.**
- Запустила **с 0 и без первоначальных вложений** более 20 собственных бизнес проектов
- Зашла с суммы **7 500 руб.** Путем реинвеста и привлечения инвестиций вывела компанию на **оборот более 30 млн руб.**



Принципы выбора товара:

1. Товар нравится мне как продукт
2. Товар нравится клиентам
3. Товар имеет **ВЫСОКУЮ** маржу
4. Товар и так продается, без приложения к нему дополнительных усилий

И еще 10 Принципов выбора товара:



1. Определить есть ли спрос на товар
2. Есть ли на товар сезонность
3. Кто конкуренты? Проведите их анализ
4. По возможности познакомьтесь с конкурентами вживую
5. Узнайте, какие средние цены на рынке
6. Сформулируйте свои главные преимущества
7. Найдите возможность для продажи товара- продайте его

И еще 10 Принципов выбора товара:



8. Предложите свой товар не тратя на это много денег, можно выйти с минимальной партией на маркетплейсы или же протестировать спрос на досках объявлений.

9. Обеспечьте хорошую подачу информации.

10. Обеспечьте клиентам наилучшие условия покупки.

ЦЕЛЬ выбора товара:



1. Выбрать товар и протестировать его на рынке.
2. Проанализировать объем продаж в данной отрасли.
3. Проанализировать, если ли еще возможность поднятия итак высокой маржи.
4. Ответить себе на вопрос- готовы ли вы данным товаром заниматься в долгую?
5. С гордостью ли вы говорите о нем окружающим? 6. Упаковали бы вы его под личный бренд?
7. Чем ваш товар отличается от конкурентов, или как вы можете усовершенствовать уже имеющийся товар.

Сервисы для аналитики





Сервисы для оценки спроса:

<https://wordstat.yandex.ru> <https://shopstat.ru>

<https://app.mayak.bz>

<https://trends.google.com/trends>

<https://trends.google.com.ua>

<https://www.similarweb.com>



Сервисы для выбора товара:

<https://www.groupon.com/goods>

<https://www.amazon.com> Today ` s Deals

<https://russian.alibaba.com>

<https://wholesaler.alibaba.com>

<https://ru.aliexpress.com>

<http://www.dx.com/top-sellers>



Сервисы для работы с продажами:

<https://wordstat.yandex.ru>

<https://stat4market.com>

<https://marketguru.io> и тд



Если выбрать товар неправильно, то будет сложно сделать бизнес прибыльным даже с крутыми маркетологами и продавцами.
Давайте убедимся, что **вы выбрали товар правильно!**



Что отличает товар, который хорошо продается?

1. Нет ограничений по полу и возрасту аудитории, широкий выбор характеристик

Чем большему числу покупателей подходит товар, тем больше у вас клиентов, поэтому унисекс, оверсайз!





Что отличает товар, который хорошо продается?

2. Цена продажи 300-2000 рублей

Новичку лучше держаться в этом диапазоне. Ниже сложно добиться рентабельности, выше

начинает заметно падать количество потенциальных клиентов





Что отличает товар, который хорошо продается?

3. Покупка не единоразовая

Ванна стоит, конечно, много, но ее не будут заказывать раз в 1-2 месяца, как соль для ванн. Выбирайте товары, которые купят повторно, чтобы у вас

появились постоянные клиенты



Что отличает товар, который хорошо продается?



4. Есть сопутствующие товары

Продали соль для ванн — может, и шампунь заинтересует. Особенно если к заказу вы приложите вкладыш, где вкусно распишете, какой мощный эффект эти 2 средства дают вместе.

Товары, которые покупают вместе — возможность превратить одну продажу в несколько!



Что отличает товар, который хорошо продается?



5. Сертификации нет или она недорогая

На старте вложения в Сертификат/Декларацию — это риск, как и продажи без них. Лучше набраться опыта товарами, для которых достаточно Отказного письма, и только потом заходить в категории, требующие сертификации



Что отличает товар, который хорошо продается?



6. Не хрупкий

Не рассчитывайте, что с вашим товаром на складе или доставке будут обращаться бережно. Чтобы не тратить слишком много на упаковку или возвраты, выбирайте товары, которые сложно повредить



Что отличает товар, который хорошо продается?



7. Не крупногабарит (КГТ)

Чем объемнее и тяжелее товар, тем дороже его доставка и хранение на складе маркетплейса. А если он нестандартной формы, это дополнительно увеличивает ценник. Заходите в категории КГТ, только когда хорошо разберетесь в логистике



Что отличает товар, который хорошо продается?



8. Конкуренентов в категории меньше 1000

Большая конкуренция — хорошо для покупателя, но плохо для продавца. Заходить в категории, где 1000+ продавцов — большой риск и доп. затраты на продвижение в листинге. К ним тоже нужно быть готовым, но начинать лучше с ниш с несколькими сотнями товарных наименований



Что отличает товар, который хорошо продается?



9. Высокий спрос

Если суммарные продажи топ-10 ваших конкурентов едва превышают пару сотен единиц в месяц, это не самая перспективная ниша. В таких тоже можно работать, но стартовать не стоит: доходы с продаж вряд ли покроют расходы



Что отличает товар, который хорошо продается?



10. Разница цен покупки и продажи не ниже x2

Можно получать прибыль и на меньшей разнице, но тогда обороты должны быть очень хорошими. Если стартуете с небольшой партией товара, лучше заложить цену продажи побольше, чтобы сохранить рентабельность

Рентабельность продаж

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем общей выручки от всех продаж}} \times 100\%$$