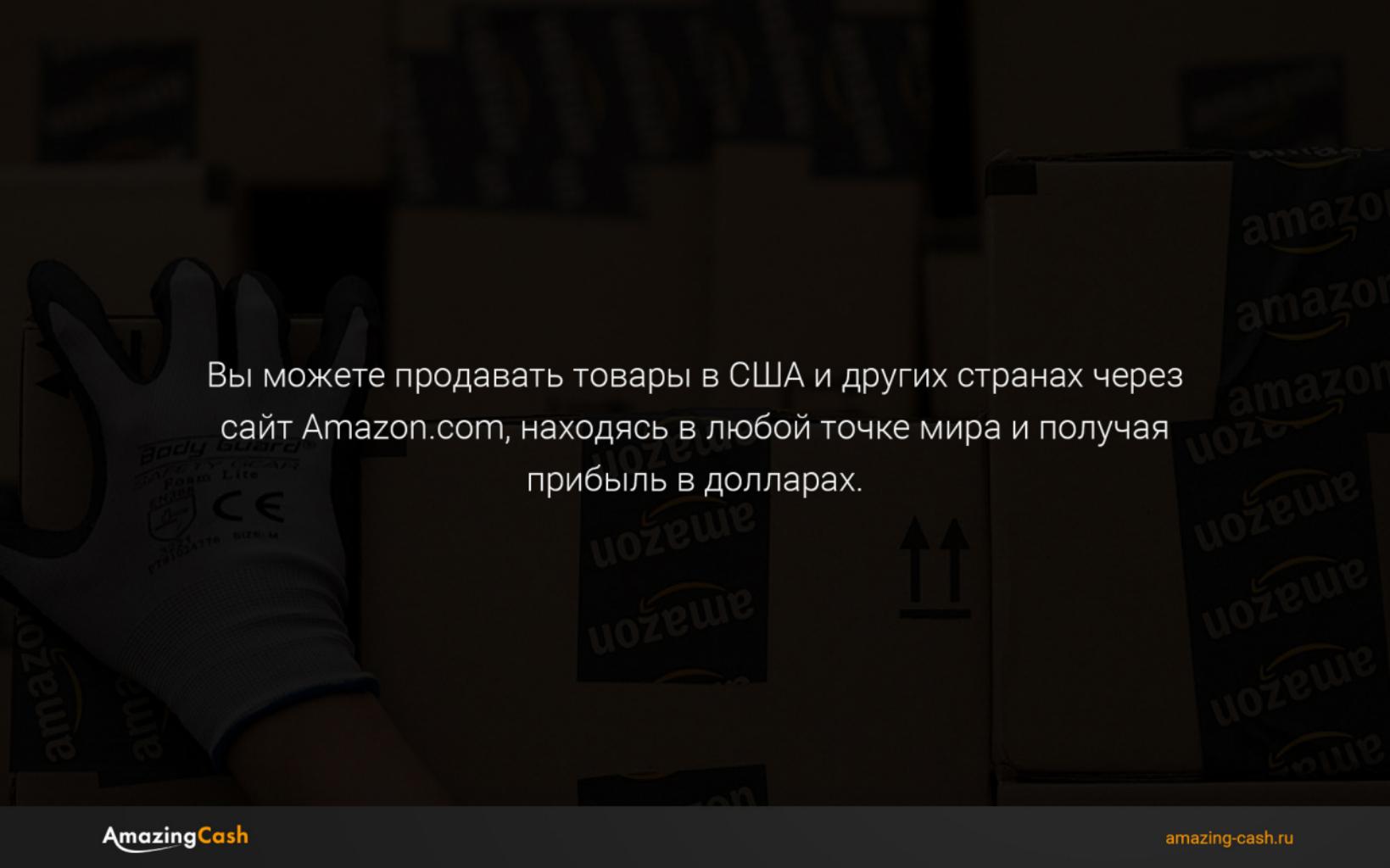


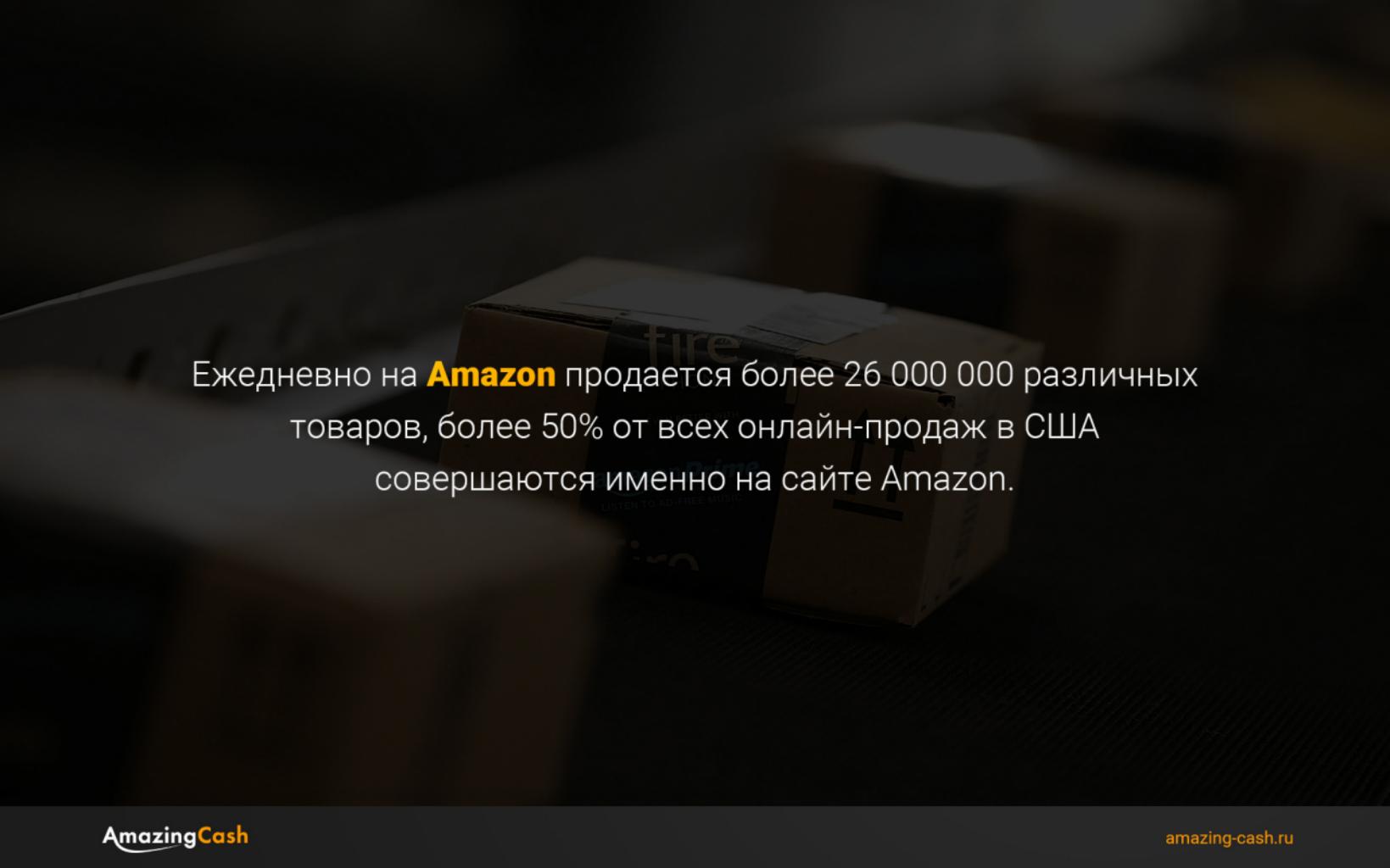
Что такое бизнес на Amazon?!



Amazon.com - это американская компания, крупнейшая в мире по обороту среди продающих товары и услуги через интернет.
Бизнес на Amazon - это традиционный бизнес по продаже товаров через интернет.



Вы можете продавать товары в США и других странах через сайт Amazon.com, находясь в любой точке мира и получая прибыль в долларах.



Ежедневно на **Amazon** продается более 26 000 000 различных товаров, более 50% от всех онлайн-продаж в США совершаются именно на сайте Amazon.

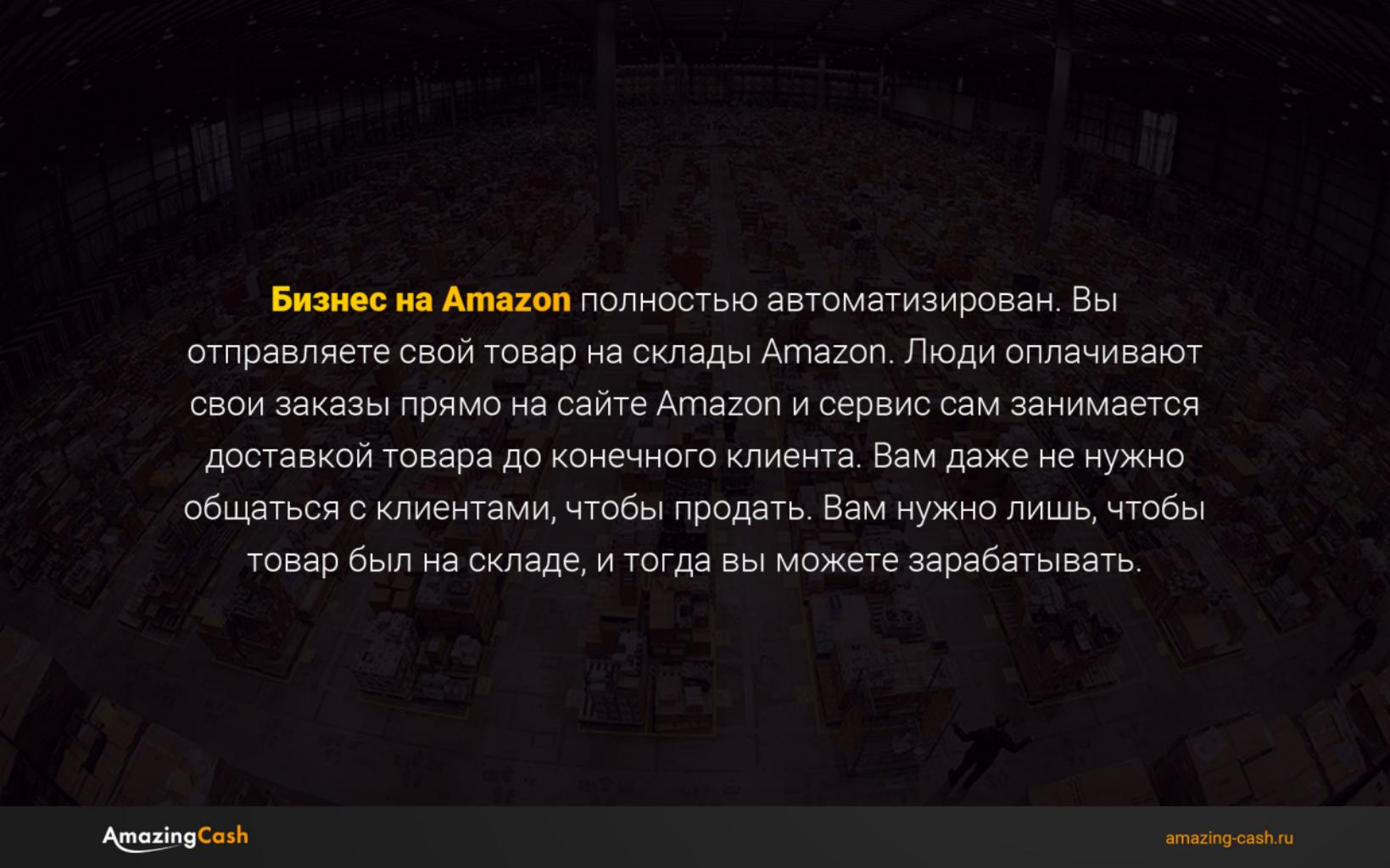
Основатель Amazon - Джейф Безос

Самый богатый человек в мире

(№1 в Forbes 2018, состояние более 150 млрд \$)

- в 1994 года открыл Amazon для продажи книг
- с 1998 года на Amazon начали продаваться музыкальные диски и видеопродукция, позже начали подключаться и другие товары
- в 2000 году сайт Amazon ежедневно посещало более 2 млн человек, сайт вошел в ТОП-25 самых посещаемых сайтов интернета
- на 2017 год в компании Amazon работает более 566 000 сотрудников
- в 2018 году капитализация компании более 950 000 000 000 долларов



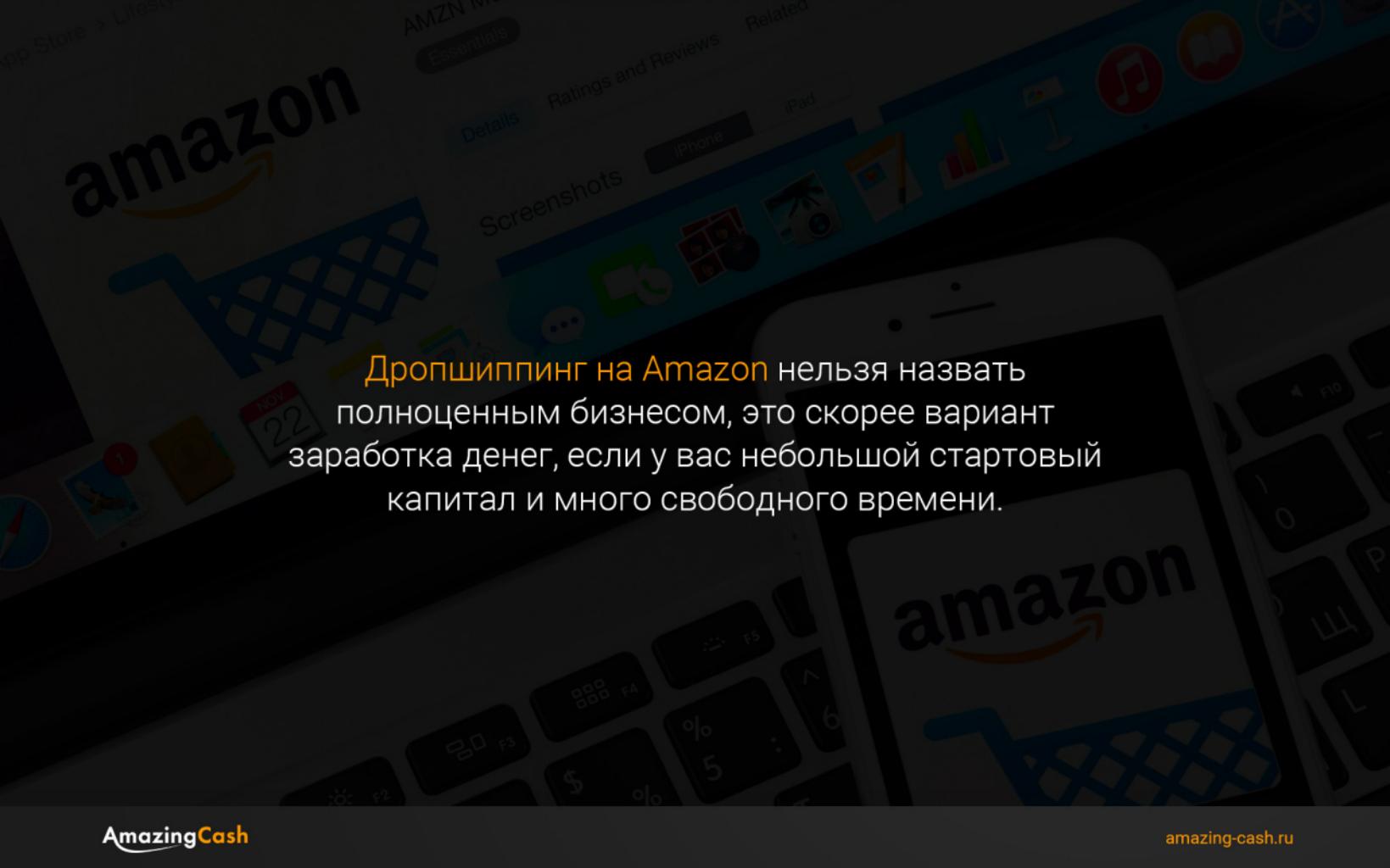


Бизнес на Amazon полностью автоматизирован. Вы отправляете свой товар на склады Amazon. Люди оплачивают свои заказы прямо на сайте Amazon и сервис сам занимается доставкой товара до конечного клиента. Вам даже не нужно общаться с клиентами, чтобы продать. Вам нужно лишь, чтобы товар был на складе, и тогда вы можете зарабатывать.

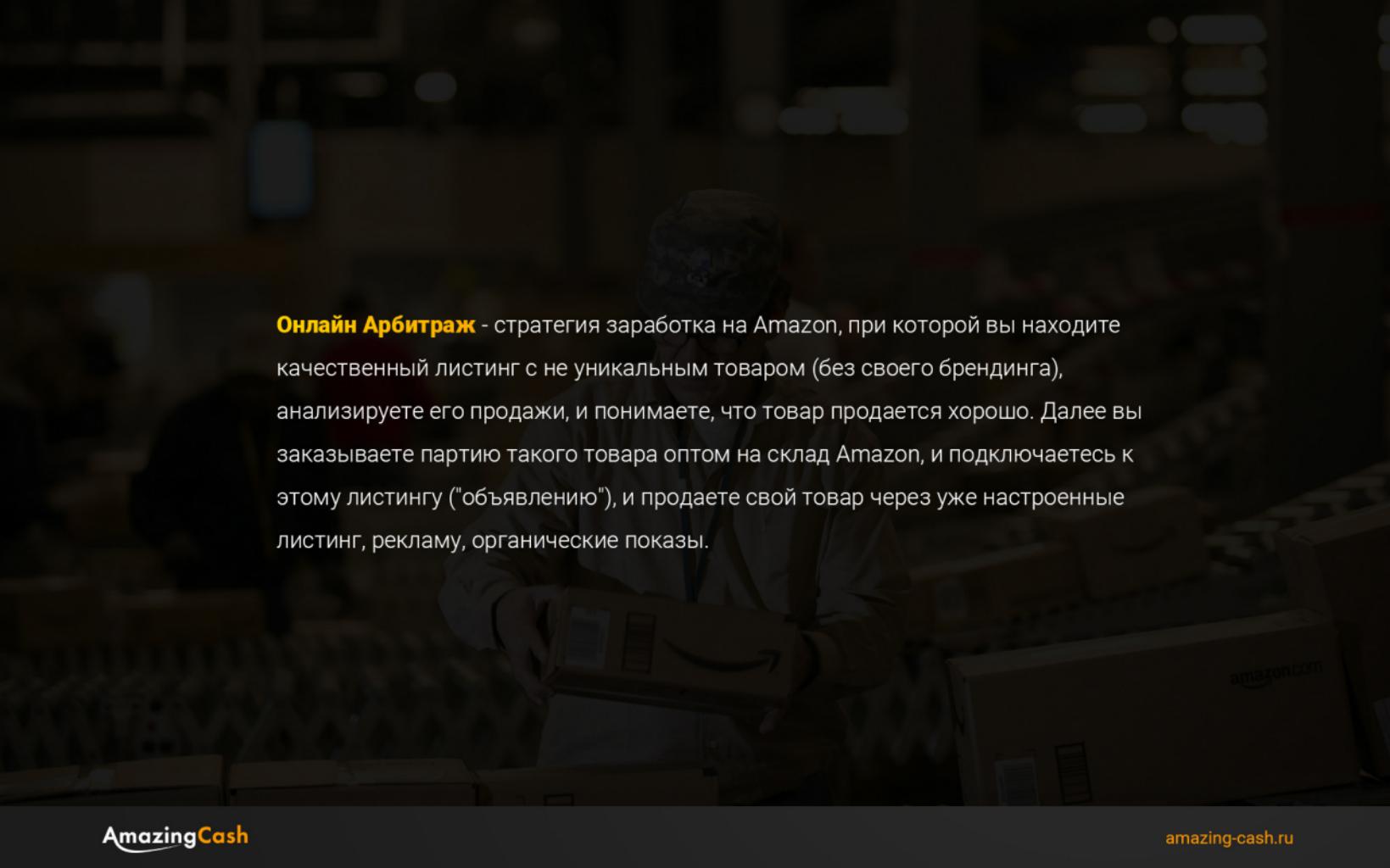
Сколько вы можете зарабатывать на Amazon?!

Amazon - это бизнес, в котором практически отсутствует потолок прибыли. Вы закупаете товар дешево, продаете дорого, а ваша прибыль напрямую зависит от тех оборотных средств, которые у вас есть. Допустим, если у вас есть оборотка \$1000, то с нее вы сделаете минимум \$2000 выручки, из которых правильно будет \$1500 вложить обратно в бизнес, а \$500 забрать себе, и так можно расти от месяца к месяцу. Даже если со временем вы упретесь в потолок в какой-то нише, то по отработанной схеме можно точно так же запустить практически любой товар и снова увеличить свою прибыль.

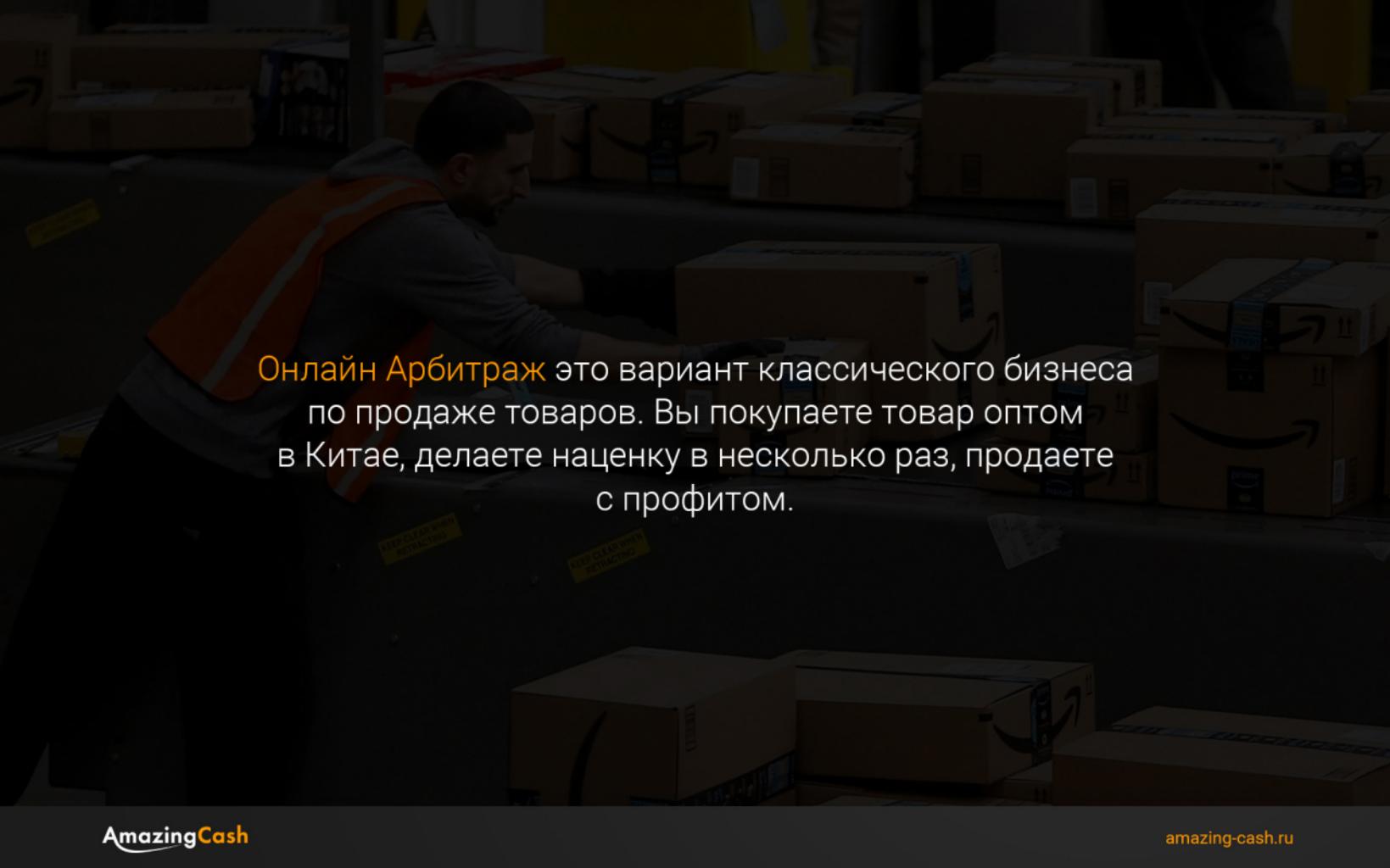
Дропшиппинг - стратегия запуска бизнеса на Amazon, когда вы продаете товар, не имея его в наличии. Соответственно, вы не покупаете товар оптом, и все вложения, которые вам нужны - это затраты на регистрацию на Amazon и небольшой бюджет на оборотку. Простым языком, вы подключаетесь к многим "объявлениям о продаже разных товаров", к вам поступают заказы, и вы передаете заказы своим поставщикам или другим продавцам такого же товара, кто может отправить клиенту товар, а с вами поделиться процентом.



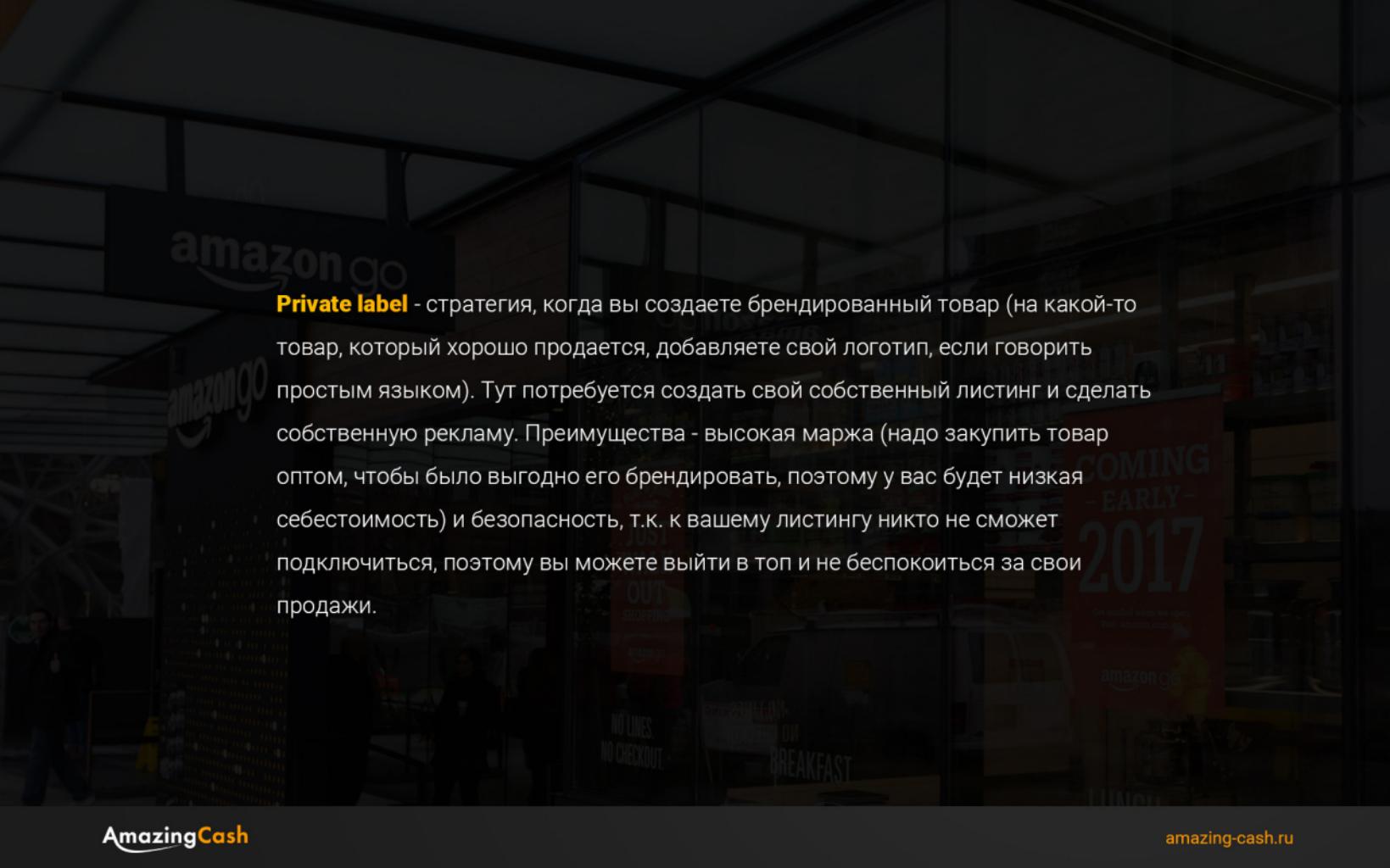
Дропшиппинг на Amazon нельзя назвать полноценным бизнесом, это скорее вариант заработка денег, если у вас небольшой стартовый капитал и много свободного времени.

A dark, semi-transparent background image showing a person in a warehouse. The person is wearing a dark cap, a light-colored jacket over a dark shirt, and white gloves. They are holding a brown cardboard box with the Amazon logo printed on it. The background is out of focus, showing shelves and other boxes in a storage area.

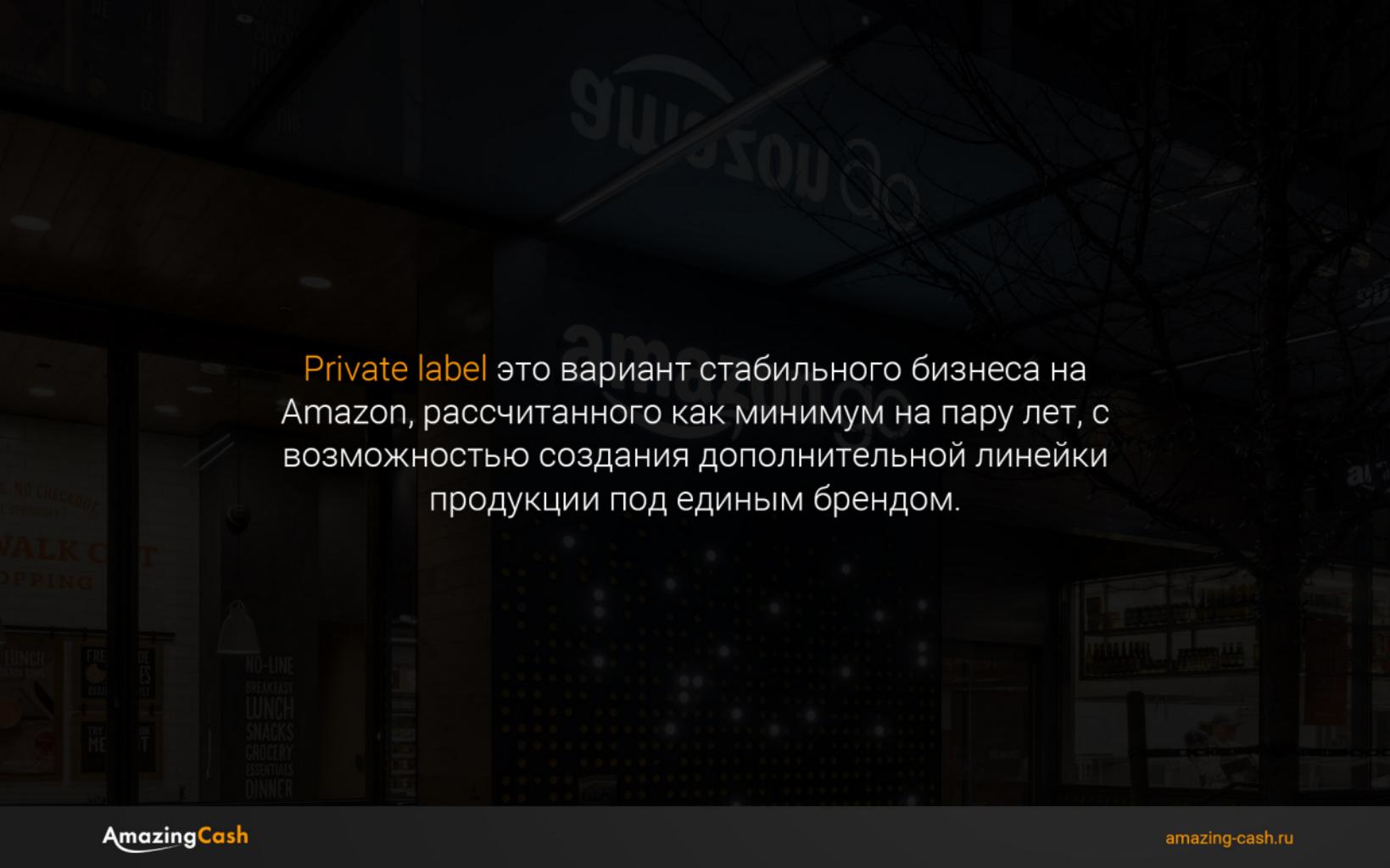
Онлайн Арбитраж - стратегия заработка на Amazon, при которой вы находите качественный листинг с не уникальным товаром (без своего брендинга), анализируете его продажи, и понимаете, что товар продается хорошо. Далее вы заказываете партию такого товара оптом на склад Amazon, и подключаетесь к этому листингу ("объявлению"), и продаете свой товар через уже настроенные листинг, рекламу, органические показы.

A dark, grainy photograph of a worker in an orange safety vest and grey shirt, seen from the side and back, working at a conveyor belt in a warehouse. The worker is facing away from the camera, towards a long line of brown cardboard boxes. Many of these boxes have the Amazon smile logo printed on them. In the background, more boxes are stacked on shelves. The lighting is low, creating a moody atmosphere.

Онлайн Арбитраж это вариант классического бизнеса
по продаже товаров. Вы покупаете товар оптом
в Китае, делаете наценку в несколько раз, продаете
с профитом.



Private label - стратегия, когда вы создаете брендированный товар (на какой-то товар, который хорошо продается, добавляете свой логотип, если говорить простым языком). Тут потребуется создать свой собственный листинг и сделать собственную рекламу. Преимущества - высокая маржа (надо закупить товар оптом, чтобы было выгодно его брэндировать, поэтому у вас будет низкая себестоимость) и безопасность, т.к. к вашему листингу никто не сможет подключиться, поэтому вы можете выйти в топ и не беспокоиться за свои продажи.

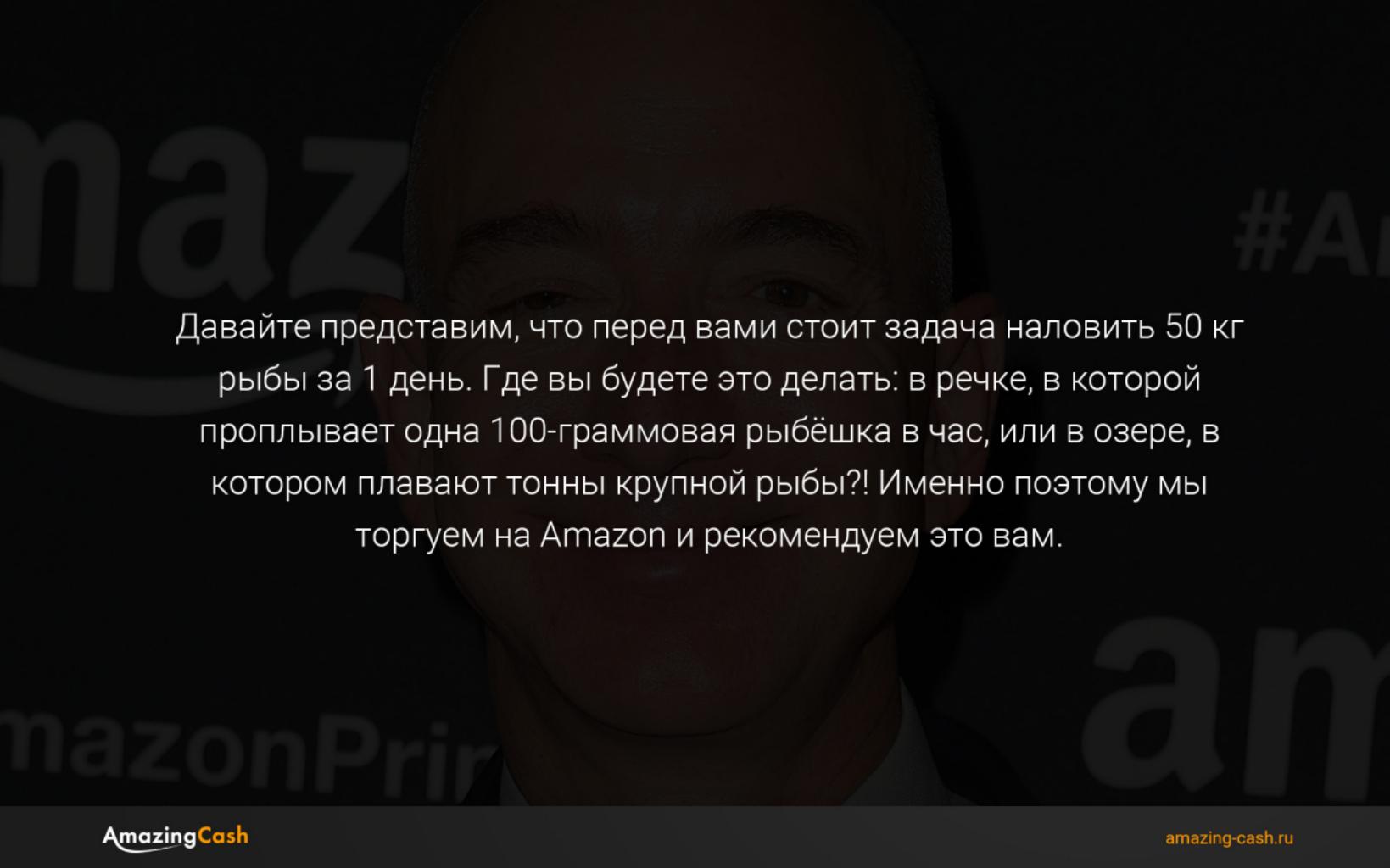


Private label это вариант стабильного бизнеса на Amazon, рассчитанного как минимум на пару лет, с возможностью создания дополнительной линейки продукции под единым брендом.

A large, illuminated Amazon logo is displayed on a building at night. The logo consists of the word "amazon" in a lowercase, sans-serif font, with a yellow smile underneath. The background shows city lights and other buildings.

**Почему это делается на *Amazon*,
а не на любой другой площадке?!**

- Простота и автоматизация продаж без общения с клиентами
- Огромный рынок и огромное количество клиентов
- Работа на экономически развитом рынке с прибылью в долларах



Давайте представим, что перед вами стоит задача наловить 50 кг рыбы за 1 день. Где вы будете это делать: в речке, в которой проплывает одна 100-граммовая рыбёшка в час, или в озере, в котором плавают тонны крупной рыбы?! Именно поэтому мы торгуем на Amazon и рекомендуем это вам.