

**Запустим продажи вашего продукта в США  
через крупнейший в мире маркетплейс Amazon.com  
с чистой прибылью от 30 000\$ уже в 1-й год продаж**



Дополнительный источник  
прибыли для вашего бизнеса  
с выручкой в долларах США



Полная автоматизация:  
хранением, доставкой и  
возвратами вашего товара  
занимается Amazon



Работа на экономически  
развитом рынке США с  
платежеспособной  
аудиторией



Более 50% от всех  
интернет-продаж в США  
совершаются именно  
через сайт Amazon

# Что такое Amazon?



**Amazon.com** – крупнейшая в США онлайн-платформа для продажи товаров. Ежедневно на Amazon совершается более 26 миллионов продаж. Согласно данным статистики – это более 50% от всех онлайн-продаж на территории США. Бизнес на Amazon полностью автоматизирован, для заработка нужно лишь выбрать товар, который будет пользоваться спросом, доставить товар на склад Amazon в США и запустить продажи.

Клиенты будут покупать ваш товар прямо на сайте Amazon, вам не придется общаться с покупателями и вести переговоры, при этом доставкой товара клиентам занимается сам Amazon. Мы запускаем магазины на Amazon "под ключ", начиная от регистрации продавца на площадке и выбора подходящего товара из вашего ассортимента до запуска стабильных продаж.

# Как вы можете продавать свой продукт через **Amazon**?



# **Можно ли запустить сразу же все свои товары на Amazon?**

**Нет, ни в коем случае.** Большинство предпринимателей, которые не имеют опыта продаж на Amazon, ошибочно думают, что им нужно запустить в продажу на Amazon все свои товары сразу же, и из-за этого у них будет больше продаж и больше прибыли. На самом же деле такой подход гарантированно **приводит к огромным убыткам**.

Чтобы запустить продажи на Amazon, с помощью средств аналитики вам нужно **выбрать** только 1 товар, **который будет продаваться** на Amazon лучше всего, и только после того, как первый товар начнет приносить вам прибыль, вам можно будет запускать в продажу другие товары (естественно, только если аналитика покажет, что их тоже выгодно продавать на Amazon).



# Почему ни в коем случае нельзя запускать в продажу на **Amazon** сразу же все свои продукты?

**1. Чтобы запустить продажи** на Amazon, вам **нужно отправить** партию товара на склады Amazon в США. Данной партии товара **должно хватать** минимум на 2-3 месяца продаж, т.к. на Amazon **нельзя допускать** ситуации, чтобы товар на складе заканчивался (так ваш товар вылетает из ТОПа поиска). **Тестовая партия** товара обычно около **500-1000** единиц с возможностью быстро отправить на склады Amazon еще 1000+ единиц.

Соответственно, если у вас не один продукт, а несколько, то **каждый продукт** нужно отправлять в вышеуказанном количестве.

**2. За хранение товара** на своих складах Amazon **снимает** с вас плату. Если вы отправите на Amazon товар, **который не будет продаваться**, то Amazon будет снимать **огромные** суммы за хранение товара (если ваш товар хорошо продается, то комиссия за хранение вычитается с продаж, но если какой-то из ваших продуктов не продается или продается в минимальном количестве, и вы просто занимаете место на складах Amazon, то плата за хранение товара будет просто огромной). Если вы запускаете, к примеру, **10** продуктов сразу, и **1-2 из них не будут продаваться** или будут продаваться плохо, то суммы за хранение этих товаров **будут съедать** всю вашу прибыль с продажи перспективных товаров.

# Почему ни в коем случае нельзя запускать в продажу на **Amazon** сразу же все свои продукты?

**3. Чтобы раскрутить** один товар (подходящий для продажи вне высококонкурентной ниши), **нужно** в среднем около 5000\$ вложений в рекламу. Если раскручивать товар в **высококонкурентной** нише, то вложения в рекламу, чтобы выйти на стабильные продажи, легко могут быть и **50000\$**, и даже выше, при этом продажи даже после выхода в топ могут не давать особой прибыли. При **аналитике** это сразу же становится понятно, и запускать такой товар **не имеет** никакого смысла. При этом схожие товары могут продаваться на Amazon с абсолютно разной конкуренцией. **Например**, один нож для хлеба одной формы может иметь огромную конкуренцию, при этом вроде бы точно такой же нож для хлеба другой формы может иметь абсолютно минимальную конкуренцию. **Всё зависит от деталей.**

**Итого**, если вы начнете запускать на Amazon, к примеру, сразу 10 товаров, **не проведя** доскональный анализ перед запуском, то в 99,9% случаев вам нужно будет вложить **огромные деньги** в запуск, в товар, в рекламу, а на выходе вы будете иметь плохие результаты из-за того, что некоторые ваши товары дают минус и этот минус перебивает всю вашу прибыль. При этом в некоторые товары вам придется вложить огромные деньги в рекламу, и эти суммы **могут не окупиться** даже за несколько лет. Именно поэтому **очень важно** тщательно отбирать товары и запускать в продажу на Amazon только те товары, которые 100% точно подходят для продажи на данном маркетплейсе.



# Правильная стратегия вывода товарного ассортимента на **Amazon**

**1.** Из вашего товарного ассортимента на основе аналитики **выбирается** всего лишь один продукт, который **наиболее перспективен** для продаж на Amazon в США, и только этот один продукт запускается в продажу. При этом вы должны понимать, что **Amazon - это огромный рынок**, на котором совершается более 50% от всех интернет-продаж в США, и на Amazon есть огромное множество продуктов, которые **легко продаются** по 100-200 единиц в день и выше. Но даже если ваш продукт будет давать по 10 продаж в день с чистой прибылью с продажи от 10 долларов, то даже один подходящий для продаж на Amazon продукт **при правильном подходе** может **принести** от 3000\$ чистой прибыли в месяц.

**2. После того**, как вы вывели один продукт на стабильные продажи, ваш аккаунт продавца на Amazon уже подраскрутился и имеет **хорошую статистику**, поэтому вам **легче запускать** следующие продукты в продажу с точки зрения алгоритмов продвижения Amazon. Из своего ассортимента **вы можете выбрать** следующий товар, который наиболее **перспективен** для продаж на Amazon **на основе аналитики**. После того, как данный продукт поступит на склад Amazon, вы **сможете предложить** его тем клиентам, которые уже покупали ваш товар на Amazon ранее, таким образом вы сделаете первые продажи своего нового продукта **без вложений**, по своей базе.



# Правильная стратегия вывода товарного ассортимента на **Amazon**

**3. Ваши лояльные клиенты купят** ваш новый продукт и **оставят** положительные отзывы о вашем продукте на Amazon (продвижение продукта на Amazon напрямую зависит от отзывов). Таким образом, вы **сэкономите** большое количество денег на продвижении нового продукта за счет первых продаж **без вложений** и отзывов от ваших лояльных клиентов, Amazon начнет самостоятельно **продвигать** вас в поиске. Далее вы подключите рекламу и сможете вывести свой второй продукт в **ТОПы** поиска, при этом, за счет первых продаж от лояльных клиентов, ваши **затраты на рекламу сильно снижаются** (например, если на вывод продукта в ТОП с полного нуля вам бы понадобилось 10 тысяч долларов, то на продукт с отзывами и продажами в вашем аккаунте со статистикой понадобится уже 5 тысяч долларов).

**Итого**, вы будете запускать каждый последующий продукт с **минимальными** вложениями. При этом у вас **отсутствует риск** того, что вы не угадаете с продуктом, не сможете его продать и будете платить огромные деньги за хранение, т.к. для каждого нового продукта Amazon будет давать вам **3 месяца бесплатного хранения**, а продажи вы будете делать уже по базе лояльных клиентов. Таким образом вы сможете **развиваться** на Amazon шаг за шагом, и со временем вы сможете вывести на Amazon все свои продукты, которые подходят для продаж на данном маркетплейсе. При этом, если вы поймете, что какой-то из ваших продуктов совсем не подходит для продаж на Amazon (например, ниша очень конкурентная, и чтобы его запустить, вам придется вложить в рекламу несколько десятков тысяч долларов), то вы сможете отправлять его на Amazon **небольшими партиями**, и продавать его **не** через рекламу, а по базе своих лояльных клиентов.



**Amazon** - это бизнес, который **стоит строить** с холодным расчетом, грамотной стратегией и с перспективой развития на долгие годы вперед. В бизнесе на Amazon **не существует** сиюминутной огромной прибыли, но зато с правильным подходом на Amazon **можно построить** стабильный и постоянно увеличивающийся доход в надежной валюте.

**Давайте на конкретном примере разберем,  
почему на Amazon важно очень тщательно подбирать  
товары для продажи и почему при выборе товара нужно  
ориентироваться исключительно на аналитику  
и показатели статистики.**

## **Для примера возьмем 2 комплекта ножей (акриловые и обычные) и проверим конкуренцию в данных нишах**

Если мы выходим на Amazon с обычным комплектом ножей, то у нас будет более 50 000 конкурентов.

A screenshot of the Amazon search results page for "knife set". The search bar at the top shows "knife set". Below it, the results count is "1-48 of over 50,000 results for 'knife set'". The main area displays a grid of product cards, each with a thumbnail, title, and price. At the bottom of the page, there are navigation links for "All", "Best Sellers", "Automotive", "Amazon Home", and "Anton's Amazon.com". The overall layout is dark-themed.

Если мы выходим на Amazon с акриловым комплектом ножей, то у нас будет всего 373 конкурента.

A screenshot of the Amazon search results page for "knife set with acrylic block". The search bar at the top shows "knife set with acrylic block". Below it, the results count is "1-48 of 373 results for 'knife set with acrylic block'". The main area displays a grid of product cards. At the bottom of the page, there are navigation links for "All", "Best Sellers", "Automotive", "Amazon Home", and "Anton's Amazon.com". The overall layout is dark-themed.

Сразу становится понятно, что в нишу с 50 000 конкурентов зайти практически невозможно, а вот в нишу с 373 конкурентами зайти гораздо легче.

# Рассмотрим более подробно показатели обычного набора ножей

Xray - Amazon Product Research - knife set (search volume: 278,857) X

Select up to 10 ASINS to Run a Keyword Search in Helium 10 Cerebro  
Get keyword insights by selecting products from your Xray search.

ASIN Selected: 0 Run in Cerebro

Total Revenue	Avg. Revenue	Avg. BSR	Avg. Price	Avg. Reviews	Success Score (beta)							
<b>\$10,970,388</b>	<b>\$228,550</b>	<b>8,533</b>	<b>\$84.37</b>	<b>2,622</b>	<b>★★★★★ (25)</b>							
#	ASIN	Brand	Title	Sales	Revenue	BSR	Rating	Review Count	Review Velocity	Dimensions	Weight	Size
1	B082PSPQ91	MAO MA...	Knife Set, 22 Pieces Kitchen Knif...		55,432.08	9,719	4.5	762	149	9.6x14.5x5.6	8.5	La
2	B082VPG997	Master M...	19-Piece Premium Kitchen Knife...		493,093.09	1,646	4.5	3,574	576	9.9x14.4x8.0	12.59	Sn
3	B0799FZ71S	Emojoy	Emojoy Knife Set, 15-Piece Kitch...		147,657.80	2,952	4.5	4,606	426	9.9x14.8x5.3	8.8	La
4	B00GIBKC3K	Cuisinart	Cuisinart C77SS-15PK 15-Piece S...		1,318,820.16	681	4.5	11,577	1289	10.0x14.2x5.7	9.35	La
5	B075MD55N1	Home Hero	Home Hero 17 Pieces Kitchen K...		1,140,721.81	304	4.5	23,745	3037	11.6x15.1x5.1	4.76	La
6	B07RTH8LM7	McCook	McCook MC29 Knife Sets, 15 Pie...		395,891.58	369	4.5	6,723	1110	9.8x14.5x6.2	8.37	La
7	B01DB285NW	Farberware	Farberware 22-Piece Never Nee...		263,887.99	373	4.5	7,071	1373	9.2x13.1x4.3	5.1	La
8	B013PKJSPY	Calphalon	Calphalon Classic Self-Sharpeni...		451,054.94	8,190	4.5	2,086	164	11.3x15.0x5.7	8.6	La
9	B082V2CZXG	NANFAN...	Kitchen Damascus Knife Set, 9-P...		381,689.91	8,136	4.5	630	152	8.6x14.6x6.5	8.48	La
10	B08D8Y89S4	Cookit	Knife Set with Block, Cookit 15 P...		75,969.60	16,742	4.5	392	147	8.7x12.7x6.2	7.03	La
11	B08G1D61RM	esonusmus	esonusmus Kitchen Knife Set, 15-p...		33,822.04	3,241	4.5	1,462	155	8.5x14.0x5.3	6.11	La
12	B085LKT1BL	HENCKELS	HENCKELS Statement Knife bloc...		166,958.25	22,861	4.5	202	0	11.2x15.5x6.6	14.05	La

Helium 10 LOAD MORE RESULTS

Глубина ниши – \$10,970,388 (сумма выручки продавцов на первой странице поиска, т.е. на 48 первых конкурентов)

Revenue – показатель выручки продавцов

Review Count – количество отзывов у продавцов (для того чтобы хорошо продавать в данной нише, нужно набрать 500-1000 отзывов)

# Рассмотрим более подробно показатели набора акриловых ножей

Xray - Amazon Product Research - knife set with acrylic block (search volume: 0) X

Select up to 10 ASINS to Run a Keyword Search in Helium 10 Cerebro  
Get keyword insights by selecting products from your Xray search.

ASIN Selected: 0 Run in Cerebro

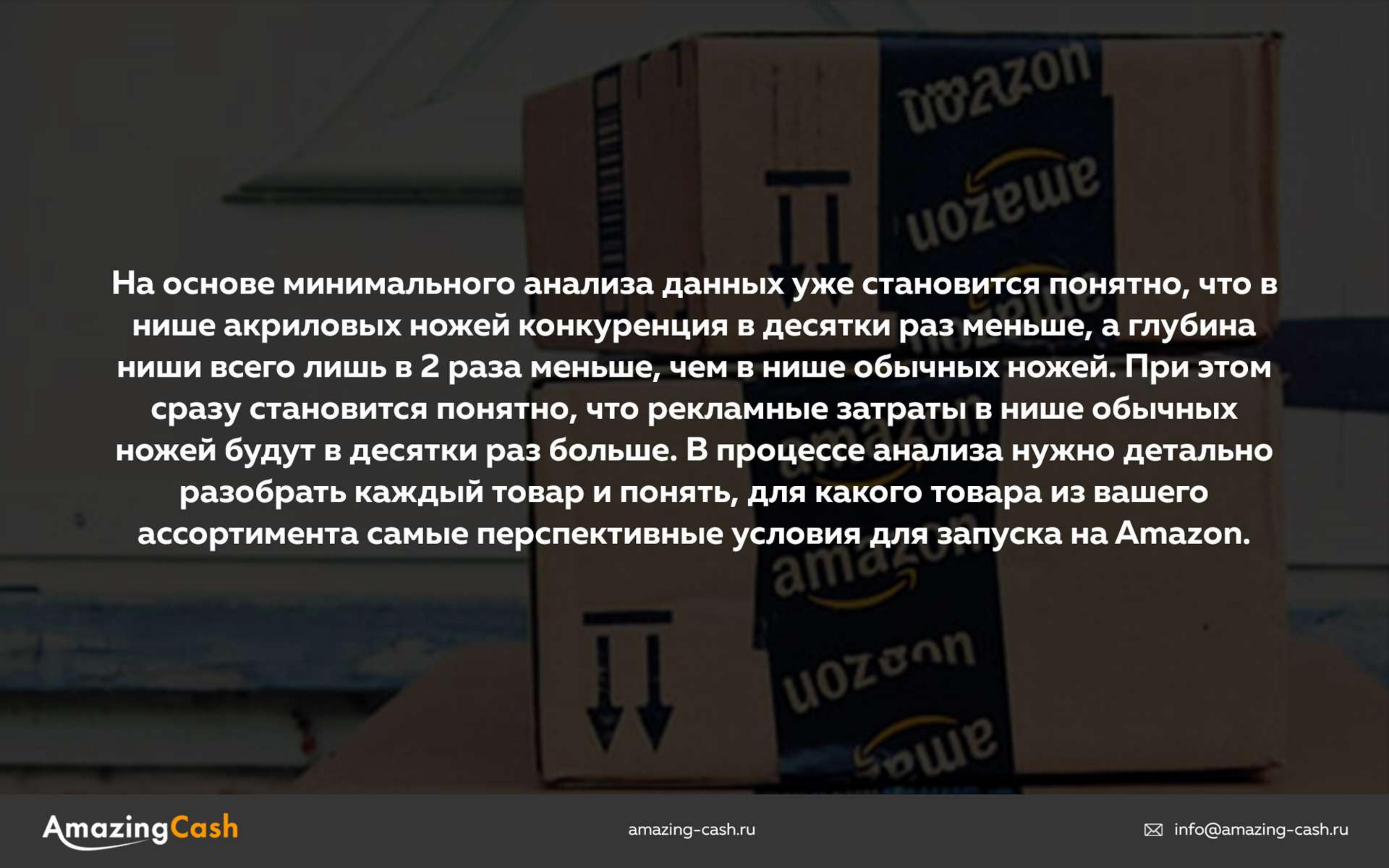
Total Revenue	Avg. Revenue	Avg. BSR	Avg. Price	Avg. Reviews	Success Score (beta)							
<b>\$5,528,702</b>	<b>\$117,632</b>	<b>51,647</b>	<b>\$59.85</b>	<b>2,057</b>	(22)							
#	ASIN	Brand	Title	Sales	Revenue	BSR	Rating	Review Count	Review Velocity	Dimensions	Weight	Size
1	B07DLG2ZGV	Schmidt ...	SP Schmidt Brothers - Acacia Down...		49,246.06	32,875	4.5	172	25	9.9x16.0x5.2	8.05	Lar
2	B075G61CVW	Cangshan	SP Cangshan TS Series 1020885 Sw...		132,430.76	56,904	4.5	172	24	10.6x15.9x9.1	16.85	Sm
3	B01K64Q7LU	Cangshan	SP Cangshan S Series 60140 12-Pie...		60,377.88	55,981	4.5	75	14	14.9x15.7x5.1	15.9	Sm
4	B07DN4TKT5	Cangshan	SP Cangshan TN1 Series 1021974 S...		27,027.45	156,512	4.5	122	9	12.0x16.0x10.0	18.1	Sm
5	B075MD55N1	Home Hero	Home Hero 17 Pieces Kitchen K...		1,140,721.81	304	4.5	23,745	3037	11.6x15.1x5.1	4.76	Lar
6	B083SH6RQ2	Wanbasion	Wanbasion 16 Pieces Kitchen Kn...		176,945.67	4,233	4.5	2,112	390	11.7x14.3x4.8	4.05	Lar
7	B07N1CK33G	Deik	DEIK Knife Set High Carbon Stai...		181,287.42	2,800	4.5	3,356	422	12.0x14.1x4.7	5.4	Lar
8	B079B8MRD4	LivingKit	Knife Set Knife Block Set Stainle...		18,896.50	42,850	4.5	434	30	11.4x16.0x4.6	4.15	Lar
9	B07SQXTZY3	HOBO	Knife Set, HOBO 17-Piece Kitche...		10,297.94	46,353	4	784	23	12.0x14.2x5.0	4.1	Lar
10	B08GG6M4H4	Marco Al...	DISHWASHER SAFE Rainbow Tit...		121,725.65	4,114	4.5	2,351	287	12.8x14.5x4.9	4.76	Lar
11	B088GPMTJ	Deik	DEIK Knife Set High Carbon Stai...		58,777.11	9,252	5	582	148	12.3x14.1x4.4	4.54	Lar
12	B08BBD95WG	Mueller A...	Mueller Deluxe Knife Set With Bl...		37,372.59	11,901	4.5	2,252	147	10.3x14.1x4.1	2.65	Lar

Helium 10 ▲ LOAD MORE RESULTS ▲ ✖️ 📸 ⏪

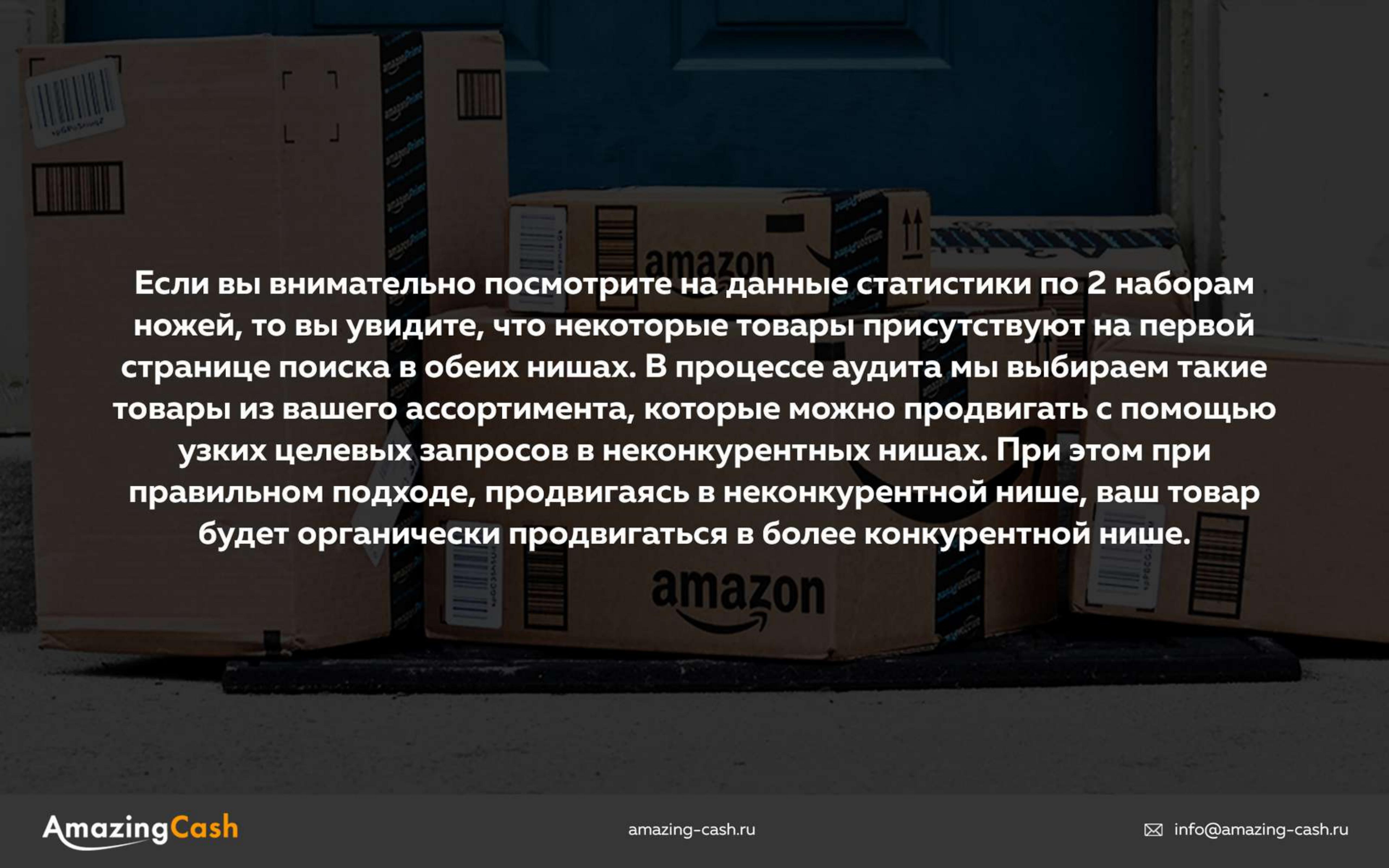
Глубина ниши – \$5,528,702 (сумма выручки продавцов на первой странице поиска, т.е. на 48 первых конкурентов)

Revenue – показатель выручки продавцов

Review Count – количество отзывов у продавцов (для того чтобы хорошо торговать в данной нише, нужно набрать 100-500 отзывов)

The background of the slide features a dark, slightly blurred image of several Amazon shipping boxes stacked together. The boxes are brown with the 'amazon' logo printed on them in white and yellow. Two black arrows point downwards towards the text on the left side of the slide.

**На основе минимального анализа данных уже становится понятно, что в нише акриловых ножей конкуренция в десятки раз меньше, а глубина ниши всего лишь в 2 раза меньше, чем в нише обычных ножей. При этом сразу становится понятно, что рекламные затраты в нише обычных ножей будут в десятки раз больше. В процессе анализа нужно детально разобрать каждый товар и понять, для какого товара из вашего ассортимента самые перспективные условия для запуска на Amazon.**



**Если вы внимательно посмотрите на данные статистики по 2 наборам ножей, то вы увидите, что некоторые товары присутствуют на первой странице поиска в обеих нишах. В процессе аудита мы выбираем такие товары из вашего ассортимента, которые можно продвигать с помощью узких целевых запросов в неконкурентных нишах. При этом при правильном подходе, продвигаясь в неконкурентной нише, ваш товар будет органически продвигаться в более конкурентной нише.**

# Почему именно продажи на Amazon?!

Более

**26 000 000**

единиц различных товаров  
продается на Amazon ежедневно

Более

**50% от всех**

интернет-покупок в США  
совершаются через сайт Amazon

В

**3 раза**

вырос курс доллара к рублю за  
последние 15 лет, на Amazon вы  
зарабатываете в стабильной валюте

Более

**100 000 \$/мес**

чистыми зарабатывает каждый  
10-й продавец на Amazon

Более

**10 лет**

подряд ежегодное количество продаж  
на Amazon растет

Около

**5 часов**

в неделю требуется для  
управления бизнесом на Amazon

# Почему продажи через **Amazon** намного выгоднее, чем продажи в России и СНГ?



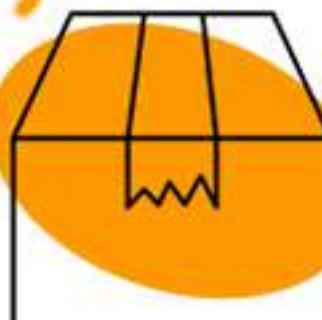
На Amazon вы зарабатываете в стабильной валюте - в долларах США (в 3 раза вырос курс доллара к рублю за последние 12 лет), при этом вы можете продавать свой товар по цене в среднем в 1,5-3 раза выше, чем в России и СНГ



Рынок США в разы больше, чем рынки России и СНГ (каждый житель США в среднем тратит 1400\$ в год на покупки в интернете, в России это 190\$ в год), платежеспособность людей в США в разы выше (уровень з/п в США в 6 раз выше, чем в России, совершать покупки жителям США гораздо легче)



Рутинную работу Amazon делает за вас: доставка, хранение, коммуникация с клиентами, прием платежей - всё это делает Amazon за комиссию в виде % с продаж, вам не нужно тратить время на организацию многих бизнес-процессов



Бизнес на Amazon достаточно легко масштабировать: когда вы упретесь в потолок прибыли по продажам одного продукта (один хороший продукт вполне может давать от 30 000 долларов чистой прибыли в год), вы сможете запустить на Amazon другой товар, тем самым вы увеличите прибыль



Стабильные продажи: после выхода товара в ТОП поиска по основным ключевым запросам в своей нише, вы будете получать стабильные продажи через Amazon на протяжении нескольких лет (товары со стабильным спросом могут продаваться на хорошем уровне 3-5 и более лет)



Продажи на Amazon растут уже более чем 10 лет подряд, более 50% от всех онлайн-продаж в США совершаются именно через сайт Amazon, в России и СНГ, да и во всем мире, и близко нет площадки с такими перспективами для продаж и такими денежными потоками, как на Amazon



Можно ли **сравнить** Amazon с другими маркетплейсами, такими как Ebay, Walmart или с русскими Ozon, Wildberries и др? Ни один в мире маркетплейс и близко **не сравняется** с Amazon по количеству продаж, по количеству постоянных покупателей и по выручке продавцов Amazon. Вы можете прикладывать соразмерные усилия для раскрутки продаж на разных маркетплейсах, но при этом **нигде не будет** такого потенциала для продаж вашего продукта, как на Amazon.



Какие товары можно продавать на Amazon? На Amazon продаются **миллионы** различных товаров из абсолютно разных категорий, начиная от "мелких" аксессуаров и заканчивая даже полноценными загородными домами (в 2017 году на Amazon действительно продавались сборные комплекты домов). **Самое важное** – какие показатели у вашего товара, ведь хорошо продающиеся товары есть абсолютно во всех нишах.

# Наиболее перспективные категории товаров для продажи на **Amazon**



Товары для дома,  
интерьера, инструменты



Кухонные принадлежности  
и аксессуары



Офисные товары,  
канцелярия



Детские товары,  
игрушки, развитие



Подарки, сувениры,  
товары для хобби



Товары и аксессуары для  
домашних животных



Садовые  
принадлежности, огород



Спортивные товары и  
аксессуары для туризма



Автомобильные товары  
и аксессуары



Рукоделие, творчество,  
эксклюзивные товары

# Для продажи на **Amazon** желательно, чтобы ваш товар соответствовал следующим характеристикам:

## **Цена от 15\$ и выше**

Чтобы выгодно торговать, на Amazon ваш продукт на рынке США должен стоить от 15\$ и выше (желательно от 25-30\$). Продавать продукты дешевле 15\$ на Amazon невыгодно, т.к. всю вашу прибыль будут "съедать" комиссии Amazon и стоимость рекламы. Например, если вы продаете продукт за 10\$, себестоимость продукта вместе с доставкой 3\$, комиссии Amazon 2\$ с продажи, 1\$ уходит на возвраты и другие непредвиденные расходы. Итого, у вас остается всего 4\$ на рекламу и вашу прибыль, а с этих денег еще нужно платить за хранение, отзывы и др. Лишний клик в рекламе – и вы в минусе. Поэтому у вашего товара должна быть высокая цена и хорошая маржа для выгодного продвижения.

## **Небольшой объем и низкий вес**

От объема и веса вашего товара напрямую будет зависеть стоимость хранения товара на складах Amazon, а также размер комиссий, которые берет Amazon за доставку товара вашим клиентам. Желательный объем товара – не больше стандартной коробки из-под обуви, желательный вес – до 700 граммов. Если ваш товар значительно превышает эти параметры, то его продажи на Amazon могут быть выгодны, только если цена на товар в разы превышает минимальный порог в 15\$.

## **Товар не должен портиться**

На Amazon не нужно продавать товары, которые могут испортиться. Например, если у вашего товара есть срок годности, то это не подходит для Amazon. Также не нужно продавать хрупкие товары, которые могут испортиться в процессе доставки (например, разбиться или просто повредиться).

## **Товар с минимальным количеством возвратов**

По правилам Amazon покупатель может вернуть товар в течение 14 дней без вопросов. За каждый возврат вы платите комиссии Amazon, а также вам нужно платить за переупаковку товара, чтобы товар восстановил свой товарный вид. В любой нише на Amazon есть возвраты, но когда возвратов много – торговля становится невыгодной и даже убыточной. Количество возвратов зависит от качества вашего продукта, а также от таких факторов, как: примерка (если вы продаете, например, одежду, то будьте готовы к огромному количеству возвратов, т.к. она будет постоянно не подходить), сборка (например, если в товаре сложная инструкция по сборке, то покупатель может не захотеть собирать товар), комплектация (например, ваш товар не работает без батареек, а вы не вкладываете их в комплект). На Amazon не стоит продавать товары, у которых потенциально может быть большой процент возвратов.

# Мы **не** работаем с товарами из следующих категорий:



## Одежда и обувь

Во-первых, данные сферы очень сильно конкурентны. Во-вторых, в данных сферах всегда огромный процент возвратов. Обычно мы не работаем с товарами из данных сфер, т.к. в 99% случаев это попросту не выгодно. Исключения составляют какие-либо аксессуары без размеров, либо на 100% эксклюзивные товары (например, ничего и близко похожего на ваш товар нельзя купить ни в одном другом магазине). В этих случаях перспектива продаж на Amazon есть.



## БАДы, витамины, продукты питания

Мы не работаем с товарами, которые нужно "употреблять внутрь", т.к. такие товары требуют огромного количества разрешений и юридических деталей для работы с Amazon. Более того, данные ниши очень сильно конкурентны и в данных нишах торгуют крупные компании - производители, конкурировать с которыми без многомиллионного бюджета практически невозможно.



## Косметика

Любые средства, которые нужно наносить на тело, потенциально могут нанести вред человеку, поэтому Amazon очень тщательно следит за продажей косметики. Для запуска продаж косметики на Amazon требуется разрешительная документация, сертификация, юридическое лицо в США с ответственностью. В этой нише также сильная конкуренция и для продвижения требуется внушительный бюджет, при этом конкурировать с крупными производителями достаточно сложно.



## Опасные для жизни товары

Если ваш товар может нанести вред жизни человека, то данный товар не подходит для продаж на Amazon из-за американского законодательства. Например, мы не беремся за продажу петард, фейерверков и других опасных для жизни товаров на Amazon.



## Товары 18+

Данную категорию товаров трудно рекламировать на Amazon, т.к. Amazon будет постоянно блокировать рекламу. Для продвижения товаров 18+ требуется подключать рекламу со сторонних источников, а с её помощью затруднительно раскрутить продажи на Amazon.



## Автомобильные запчасти и детали

Мы не беремся за продажу автозапчастей, т.к. если ваш товар "встраивается внутрь автомобиля", то он потенциально может быть опасен для жизни с точки зрения правил безопасности Amazon и американского законодательства. Такие товары Amazon может постоянно блокировать, что мешает продвижению и стабильным продажам.

# **Нужно ли проводить сертификацию товара по стандартам США, чтобы запустить продажи на Amazon?**

Для продажи большинства товаров на Amazon не требуется никаких сертификатов.

Сертификаты требуются лишь для товаров, которые могут нанести вред покупателю (об этих категориях мы рассказывали выше: БАДы и витамины, косметика, опасные для жизни товары, автомобильные запчасти и детали).

Если ваш товар не может нанести прямого вреда для жизни покупателя, то сертификатов для продажи на Amazon не требуется.





**Мы выберем** подходящий для Amazon продукт из вашего ассортимента **и запустим** его продажи на Amazon "под ключ".



## Первый шаг для запуска продаж вашего продукта на **Amazon** - аудит

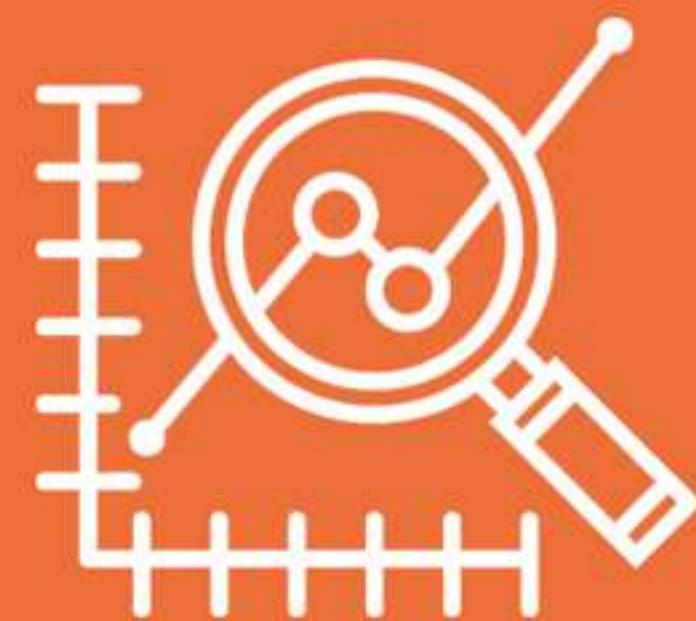
Чтобы выбрать из ваших товаров те, которые будут выгодно продаваться на Amazon и приносить прибыль, нам нужно провести подробный аудит вашего товарного ассортимента.

# **Аудит вашего товарного ассортимента на возможность продаж через Amazon**

Стоимость услуги: **20 000 руб.**

В процессе аудита мы проведем следующие работы:

- + Анализ вашего ассортимента на возможность продажи через Amazon.com (анализ спроса на продукты, анализ тренда, анализ заработка конкурентов, анализ негативных отзывов и предложение по улучшению товара на основе отзывов клиентов)
- + Прогноз продаж вашего товарного ассортимента через Amazon.com (даем прогноз, сколько возможно продавать)
- + Предоставление ссылок на главных конкурентов
- + Расчёт сборов и комиссий Амазон и рекомендации по размеру упаковки товара, предоставление условий работы препцентра (сортировочного центра) для ваших продуктов
- + Анализ рекламы (сбор и проверка основных ключевых запросов, определение примерной стоимости рекламы на Amazon)
- + Юридическая проверка продуктов на возможность продаж через Amazon (проверяем, находится ли товар в закрытой или открытой категории, проверяем, не находится ли товар в списке запрещенных для продаж товаров)



После проведения аудита вам будут **доступны все показатели вашей ниши**, начиная от общего количества продаж и финансовой глубины ниши до прогнозируемой стоимости рекламы и прогноза продаж вашего товара.



**Если ваш товар производится в Китае**, то также мы рассчитаем стоимость логистики до США. Если ваш товар производится в России, либо в любой другой стране, **то расчет стоимости логистики вам нужно произвести самостоятельно**, обратившись в транспортные компании вашего региона.

Таможенным оформлением **для легальной доставки** товара в США занимается транспортная компания, которая осуществляет доставку.



После аудита проводится 60-минутная Skype/Zoom-сессия, в процессе которой **наш специалист** детально **объясняет** вам перспективы вывода вашего товара на Amazon, **разбирает** все показатели ваших товаров, а также **отвечает** на все ваши вопросы о продажах на Amazon.



Если после аудита **мы определяем**, что у вас есть продукты, которые **перспективно** продавать на Amazon, и если **вам интересен** потенциал продаж на Amazon в вашей нише, то мы **предлагаем вам запуск** вашего товара на Amazon "под ключ".

# Запуск вашего продукта на Amazon "под ключ"

Стоимость работ: **от 490 000 до 550 000 руб.**

(из данной стоимости вычитается стоимость аудита в размере 20 000 руб.)

- + Запускаем магазин на Amazon «под ключ» с вашим товаром и доводим до продаж
- + Помогаем зарегистрироваться на Amazon в качестве продавца или предоставляем готовый аккаунт
- + Создаем продающий дизайн для вашего товара (дизайн упаковки, инструкции, вкладыши и др.) для продажи в США
- + Консультируем по вопросам доставки вашего товара до складов Amazon в США
- + Помогаем в оформлении приемки товара на склад Amazon
- + Помогаем с подготовкой продающих фотографий для вашего продукта
- + Создаем продающее объявление (листинг) на Amazon
- + Запускаем рекламу вашего продукта на Amazon
- + Делаем отзывы для вашего товара
- + Запускаем продажи вашего товара на Amazon
- + Делаем SEO-оптимизацию вашего товара
- + Подстраиваем концепцию вашего бренда под Amazon, прописываем стратегию развития бренда на Amazon
- + Подготавливаем ваш бренд к официальной регистрации в США (консультируем по регистрации ТМ в США)
- + Подключаем необходимые для работы сервисы
- + Обучаем и консультируем по всем вопросам ведения бизнеса на Amazon
- + В данном тарифе мы обучаем вас или вашего сотрудника управлению бизнесом на Amazon, рекламе, продвижению и др.  
Впоследствии мы сопровождаем вас консультациями после запуска.
- + Предоставление контактов необходимых специалистов для работы на Amazon: препцентры, ревьюеры



Запуск вашего продукта на Amazon  
с доведением до продаж

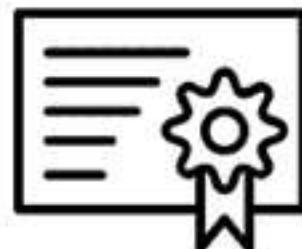


Для управления продажами на Amazon требуется  
ваша вовлеченность, либо наемный сотрудник



Сопровождение вашего бизнеса на Amazon  
с пожизненными консультациями

# Схема запуска продаж вашего товара на Amazon



Вы сможете запатентовать свой бренд на рынке США через Amazon и вывести в продажу большинство товаров из своего ассортимента

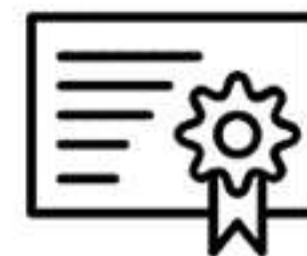


Один качественный продукт в интересной нише может приносить чистую прибыль от 30 000 долларов в год с продаж на Amazon



Знание английского языка не требуется, для управления бизнесом на Amazon достаточно онлайн-переводчика

# Какие дополнительные вложения потребуются для запуска продаж на **Amazon**?



## Товар

Вам потребуются дополнительные расходы на производство и доставку партии вашего товара в размере около 1000 единиц на склады Amazon в США



## Реклама

Вам потребуются дополнительные вложения около 5000 долларов (в зависимости от ниши, более точные суммы мы рассчитываем в процессе аудита) на рекламу и продвижение вашего товара на Amazon



## Прочие расходы

Мы рекомендуем вам держать около 5% от общего бюджета запуска про запас, на случай появления дополнительных расходов

**Прогнозируемая прибыль: мы беремся за запуск продукта на Amazon, только если на этом продукте в перспективе можно зарабатывать от 30 000 долларов чистой прибыли в год.**



После запуска ваших продаж мы проводим **индивидуальное онлайн-обучение** вас и/или вашего сотрудника рекламе на Amazon, а также обучаем **всем нюансам** управления бизнесом на данном маркетплейсе.



Через 2 месяца после того, как мы передадим вам ваш магазин в управление, мы делаем **детальный разбор** ваших продаж, корректируем вас, указываем на ошибки и недочеты (при наличии).



Вы **всегда сможете консультироваться** с нами по всем вопросам и после прохождения нашего обучения вы **сможете самостоятельно запускать** ваши следующие продукты на Amazon (либо в дальнейшем вы сможете запускать **дополнительные товары** в продажу на Amazon с нашей помощью на индивидуальных условиях).

# Над запуском каждого магазина работает команда профессионалов

## 1. Проект-менеджер

Личный менеджер сопровождает вас в ходе всей работы, консультирует по всем возникающим вопросам и объясняет нюансы работы с Amazon.

## 2. Аналитики

В нашей команде работают аналитики по выбору товаров, которые ежедневно ищут перспективные товары для продажи на Amazon. Все товары проходят качественную проверку и наши клиенты получают только самые лучшие товары для продажи.

## 3. Маркетолог и дизайнер

В нашей команде работают маркетолог и дизайнер, которые продумывают стратегию продвижения продукта, занимаются продвижением продукта и ppc-рекламой, а также созданием упаковки продукта.

## 4. Специалисты по PPC-рекламе и SEO-продвижению

Наши специалисты по раскрутке продаж на Amazon, которые сопровождают также наши личные магазины, будут заниматься развитием продаж в вашем магазине.

## 5. Сторонние подрядчики

Также мы сотрудничаем со сторонними подрядчиками из США и Европы, которые помогают в продвижении продукта и занимаются созданием отзывов для наших товаров.

## 6. Юристы

Мы сотрудничаем с юристами, которые помогают решать все юридические вопросы при работе с Amazon.

## 7. Подрядчики в США

Наши надежные подрядчики в США решат любые вопросы на месте, если это потребуется.

# Какие сотрудники вам потребуются в дальнейшем для управления и развития продаж на Amazon?



Специалист по рекламе на Amazon  
(1 рекламщик может заниматься продвижением 2-3 товаров, если товаров больше, то потребуются дополнительные специалисты)



Администратор,  
который будет контролировать наличие товара на складе Amazon, контролировать логистику, контролировать рейтинг товаров

**На начальных этапах, когда у вас в продаже 1 товар, все процессы по управлению магазином на Amazon может забрать на себя один человек. Мы обучаем вас или ваших сотрудников всем нюансам ведения бизнеса на Amazon.**



**Время запуска напрямую зависит** от того, как быстро вы сможете произвести партию товара под Amazon, а также от скорости доставки товара до складов Amazon в США транспортной компанией. В среднем этот **процесс занимает** около 1,5-2 месяцев, за это время мы подготавливаем всё необходимое для старта продаж

## Как юридически оформляется бизнес на Amazon?

Аккаунт продавца на Amazon оформляется на физическое лицо из России (либо из другой страны). Это полностью соответствует правилам Amazon, и большинство продавцов на данной площадке работают как физические лица. Для регистрации продавца на Amazon в качестве физического лица требуется только паспорт и кредитная карта. Также возможно оформление аккаунта на компанию из США, но данный вариант финансово намного более затратен и требует вашего физического присутствия в США.



## Как вы будете получать деньги с Amazon?

Клиенты будут покупать ваш товар на сайте Amazon, и у вас будет накапливаться баланс в личном кабинете, который вы можете выводить раз в 14 дней. Из этого баланса Amazon будет вычитать свои комиссии, стоимость хранения и т.д, и для вывода вам будет доступна сумма, равная себестоимости вашего товара вместе с вашей прибылью с продаж. К вашему аккаунту Amazon будет привязан ваш личный счет в международной платежной системе Payoneer. Деньги с аккаунта Amazon будут выводиться на ваш счет в Payoneer, а со счета Payoneer вы сможете вывести свою прибыль со счета Payoneer на свою дебетовую карточку или счет в любом банке. Некоторые продавцы на Amazon из России декларируют прибыль с Amazon в качестве доходов ИП. Это абсолютно безопасная процедура, которой пользуются продавцы на Amazon со всего мира. Ваша комиссия за переводы будет составлять сумму около 1% от вашей чистой прибыли.

# Часто задаваемые вопросы

## ⊕ Действительно ли реально зарабатывать от 30 000 долларов в год на одном товаре или для этого нужен большой товарный ассортимент?

На одном перспективном товаре действительно можно зарабатывать от 30 000 долларов в год и даже больше. Ранее в данной презентации мы приводили примеры с комплектами ножей, и на тех скриншотах вы можете увидеть, что у некоторых продавцов оборот с продажи одного лишь комплекта ножей переваливает за 1 000 000 долларов в месяц. По приблизительным оценкам их прибыль легко может достигать даже 300 000 долларов в месяц, не говоря уж о 30 000 долларов в год. Но всё зависит от правильного выбора товара и от правильной стратегии продвижения товара. В процессе аудита мы выберем товар из вашего ассортимента, на котором можно зарабатывать такие деньги.

## ⊕ Можно ли запустить сразу все мои товары? Зачем делать аудит? Ведь чем больше товаров, тем больше потенциальных продаж?

Вы, конечно, можете запустить все свои товары на Amazon, это не запрещено правилами Amazon, но это не имеет абсолютно никакого смысла, т.к. с вероятностью, очень близкой к 100%, вы уйдете в большой минус. Чтобы найти товар, который будет хорошо продаваться и который не потребует больших вложений в рекламу, нам нужно проанализировать все ваши товары с помощью сервисов для аналитики и отобрать наиболее подходящие к продвижению на Amazon. Товары нужно запускать один за одним, чтобы у вас копилась база постоянных клиентов и следующие товары вы запускали уже с меньшими вложениями.

## ⊕ Можно ли отправлять товар на Amazon из России? Где будет храниться мой товар? Как производится доставка? Как Amazon понимает, что это именно мой товар?

Да, свой товар на склады Amazon в США вы можете отправить из России, да и вообще из любой точки мира. Никаких ограничений со стороны Amazon нет. Для того чтобы отправить товар на Amazon, в личном кабинете продавца нужно получить специальный идентификатор вашего товара и нанести на упаковку с товаром код (баркоды), с помощью которого Amazon будет распознавать ваш товар. Ваш товар будет храниться на складах Amazon в США. Товар нужно отправить с помощью любой транспортной компании до препцентра (сортировочного центра) в США, а из препцентра товар отправляется на склады Amazon (приемка товара на склады Amazon оформляется через ваш аккаунт продавца). В вопросе доставки важно заранее правильно упаковать товар и правильно его расфасовать, чтобы хранение товара и прочие расходы не забирали на себя большую часть вашей прибыли.

## ⊕ Будут ли покупать российские товары? Не относятся ли к России негативно?

Да, российские товары без проблем будут покупать и никакого негативного отношения к российским товарам на Amazon нет. На многие российские товары (и товары других стран) спрос даже лучше, чем на китайские товары, т.к. 99% продавцов на Amazon используют китайские товары, а товары из других стран (в т.ч. из России) будут более привлекательными, поэтому к таким товарам могут относиться даже лучше.

## ⊕ Нужно ли знать английский язык для ведения бизнеса на Amazon?

Нет, для продаж на Amazon английский знать не обязательно, т.к. вам не нужно общаться с клиентами. Если вам потребуется что-то прочитать, то всё можно сделать через онлайн-переводчик.

# Какие результаты вы получите в перспективе через 1 год ведения бизнеса на Amazon?



Источник дохода в долларах, финансовая стабильность и чувство безопасности, вне зависимости от курса рубля



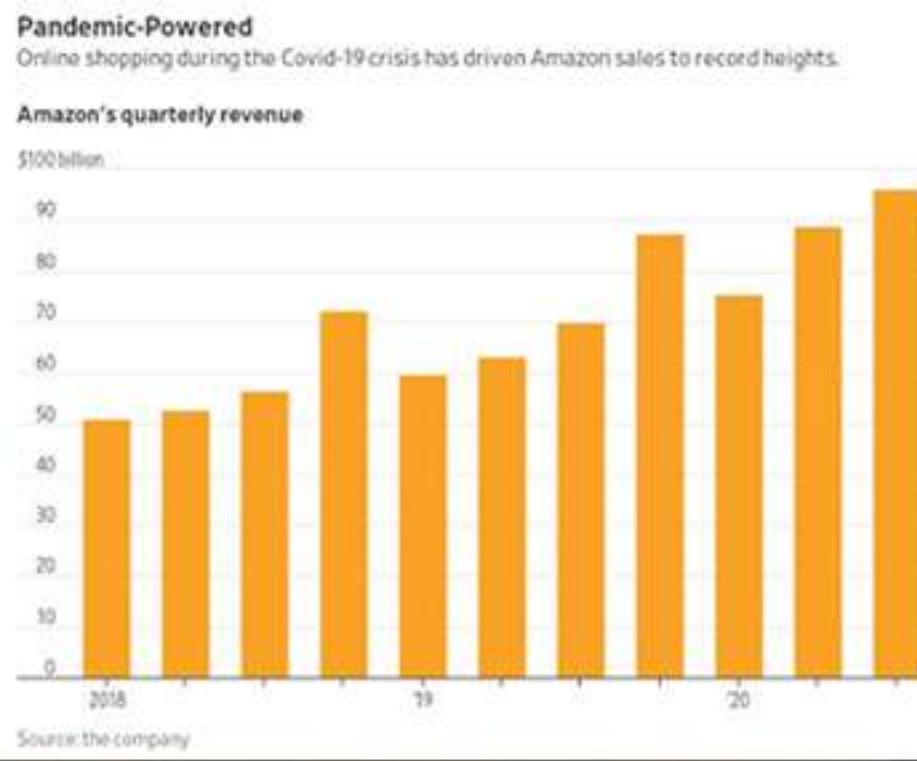
Полностью автоматизированный бизнес, который требует лишь вашего минимального контроля



Ваш доход с продаж от Amazon стабильно растет от месяца к месяцу



Возможность запускать новые продукты в продажу на Amazon, которые будут увеличивать ваш доход в разы



Выручка Amazon по кварталам за 2018-2020 годы

Date	Units Sold
Jun 1	~65
Jun 2	~75
Jun 3	~80
Jun 4	~75
Jun 5	~85
Jun 6	~80

MTS #BUD'DOMA 7:25 100 %  
amazon seller  
COVID-19 Related Announcements Stay informed of changes that may impact your business > on Amazon.  
1741 USD Sales today so far 100 Units today so far 572 Current  
Units sold This month 521 units This month ↑985 % Last month -- % Last year  
100  
80  
60  
40  
20  
0 Jun 1 Jun 6 Jun 11 Jun 16 Jun 21 Jun 26 Updated 7:25 AM MSK  
Add a Product >  
Manage Orders >  
Manage Returns >  
Manage Caselogs >  
Communications >

Результат запуска нашего клиента

# В какое время года лучше запустить бизнес на Amazon?

Продажи на Amazon растут из года в год на протяжении уже более чем 10 лет. Ниже вы можете увидеть общий график продаж всех продавцов на Amazon по кварталам. Из графика видно, что продажи даже в 1-ый квартал каждого нового года всегда лучше, чем продажи в среднем по предыдущему году. Чтобы зарабатывать на Amazon хотя бы от 30 000\$ чистой прибыли в год, вам нужно делать всего лишь 10 продаж вашего продукта в день с прибылью 10\$ с продажи. Таких показателей можно достигнуть в любой месяц и выбирать для этого подходящий момент абсолютно необязательно.

Также на этом слайде вы можете увидеть скриншот с результатами магазина нашего клиента. Мы запустили продажи нового товара для нашего клиента в мае 2020 года, в самый разгар кризиса и карантина из-за коронавируса, и магазин стал приносить по 100 продаж в день, несмотря на негативные внешние факторы. Продажи на Amazon можно делать в абсолютно любое время, и для этого не надо ждать "нужного момента". Чем быстрее вы создадите источник дохода в долларах, тем быстрее и легче вы зайдете в свою нишу на Amazon, а главное - вы сделаете это с меньшими вложениями, чем если бы вы отложили свой запуск на год, ведь для того чтобы обходить конкурентов, с каждым годом нужно вкладывать в бизнес всё больше финансов. Ну, а главное, чем быстрее вы запустите свой бизнес на Amazon, тем быстрее вы начнете зарабатывать в стабильной валюте.



**Запустим продажи вашего продукта в США  
через крупнейший в мире маркетплейс Amazon.com с  
чистой прибылью от 30000\$ уже в 1-й год продаж**

[amazing-cash.ru](http://amazing-cash.ru)

[info@amazing-cash.ru](mailto:info@amazing-cash.ru)

Время работы пн-пт 10-18 (мск)

ИП Романов Е.П. Предложение не является публичной офертой