

КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС НА ТРЕНДОВЫХ ТОВАРАХ ИЗ КИТАЯ

Руководство к действию



Черты характера настоящего предпринимателя

Настойчивость	Коммуникабельность
Уверенность в том, что делаете	Креативность
Гибкость	Умение рисковать
Уметь создавать и созидать	Ценить свое время
Не заикливаться на неудачах	Брать на себя ответственность

Не переставать учиться, в т.ч. у успешных людей!

Что необходимо изучить:

1. Тестирование ниши до закупки товара (спрос на рынке, себестоимость, маржа)
2. Через какие каналы можно продавать (социальные сети, маркетплейсы, лендинги, доски объявлений)
3. Форматы рекламы товара (видео, баннер, фото товара)
4. Понимание своего покупателя (аватар клиента)
5. Знания характеристик и преимуществ товара
6. Знание болей клиента, которые нужно закрыть в разговоре

4 ГДЕ ИСКАТЬ ТОВАРНЫЕ ИДЕИ?

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Вконтакте, Facebook,
Instagram

СЕРВИСЫ АНАЛИТИКИ РЕКЛАМЫ

AdvanceTS, Atlasio.com
Publer.Wildo

CPA СЕТИ И ПАРТНЕРКИ

КМА, MonsterLeads,
M1-shop, Shakes ...

YOUTUBE И КРАУДФАНДИНГОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Kickstarter, RocketHub,
Indiegogo

АНАЛИТИКА ПОИСКОВЫХ ЗАПРОСОВ

Wordstat.Yandex,
Google Trends

ТИЗЕРНЫЕ И БАННЕРНЫЕ СЕТИ

Marketgid, Oblivki,
Kadam, TeaserNet ...

АМЕРИКАНСКИЕ САЙТЫ

Amazon.com,
E-bay.com

КИТАЙСКИЕ САЙТЫ

1688.com, Alibaba.com,
TaoBao.com

КРУПНЫЕ ВЫСТАВКИ В КИТАЕ

Кантонская, Mega
Show ...

Ссылки на ресурсы для поиска:

Социальные сети

[Вконтакте](#), [Facebook](#), [Instagram](#), [Youtube](#), [Telegram](#)

Краудфандинговые
проекты

[Kickstarter](#), [RocketHub.com](#), [Indiegogo](#), [Boomstarter](#)

Западные сайты

[Amazon](#), [ebay](#), [etsy](#), [Walmart](#), [Flipkart](#), [trendhunter](#), [Fancy](#)

Китайские сайты

[Aliexpress](#), [1688.com](#), [Alibaba](#), [Taobao](#), [Dhgate](#)

Сервисы аналитики
рекламы

[Advancets](#), [Publer.pro](#)

CPA партнерки и сети

[kma.biz](#), [m1-shop](#), [Monsterleads](#), [Shakes](#), [ad1.ru](#), [adcombo](#)

Тизерные и баннерные сети

[Marketgid](#), [Kadam](#), [Oblivki](#), [Advertlink](#), [Mixadvert](#), [Actionteaser](#)

Крупнейшие выставки

[Кантонская выставка](#), [Выставка электроники](#) Mega Show

Анализировать собственные навыки и предпочтения

Найти 5–6 товарных ниш под свои предпочтения

Проанализировать свободные и занятые ниши

Проверить жизнеспособность и востребованность

Провести анализ ключевых запросов

Понять кто целевая аудитория

Понять преимущества товарной ниши, какую проблему решает

Разработать рекламный посыл и четкую визуализацию

Определить себестоимость товара с потенциальной прибылью (маржа)

Выделить для себя регион, в котором вы собираетесь работать

Учитывать сезонность

Рассчитать прибыльность дела



1. Изучаем конкурентов в поисковой и рекламной выдаче:

- цена оффера на сайте;
- дизайн и структуру сайта;
- качество рекламного объявления;
- место в рекламной выдаче.



2. Изучаем воронку 2-3 конкурентов по офферу или хотя бы следующий этап после покупки (как происходит покупка, что предлагают в качестве up-sell)



3. На основании анализа поисковой и рекламной выдачи определяем для себя следующие важные данные:

- количество поисковых запросов по офферу;
- сезонность тренда;
- средняя цена продажи в контекстной рекламе;
- цена клика по «горячим ключевым словам» для оффера;

Пример: Электросамокаты – есть сезонность товара

Яндекс

Подбор ключевых слов

Ключевые слова
и словосочетания

электросамокат

Регионы

уточнить

Россия, Украина (кроме: Донецк и область)

Подобрать

Обновлено: 26/03/2018

Что искали со словом «электросамокат» — 74693 показа в месяц

Слова	Показы в месяц
электросамокат	74693
купить электросамокат	16665
электросамокат хаоты	5901
электросамокат цена	
электросамокат +в москве	
электросамокат купить +в москве	
электросамокаты слб	
электросамокат отзывы	
электросамокат взрослый цена	
электросамокат mlla	
электросамокат scooter	
электросамокат хаоты mlla	
электросамокат s2	
электросамокат +для взрослых	
электросамокат распродажа	
электросамокат купить +в слб	
электросамокаты взрослые 120	
электросамокат 120 кг	

Что еще искали люди, искавшие «электросамокат»

Слова	Показы в месяц
самокат электр	2644
мотор самокат	2280
электрический самокат	6297
Директ	
Справочник	
Метрика	
Несетивная сеть	
Маркет	
Бизнес	
Цены	
еще	

Яндекс

подбор слов

электросамокат

☒ По словам
 ☒ По регионам
 ☐ История запросов

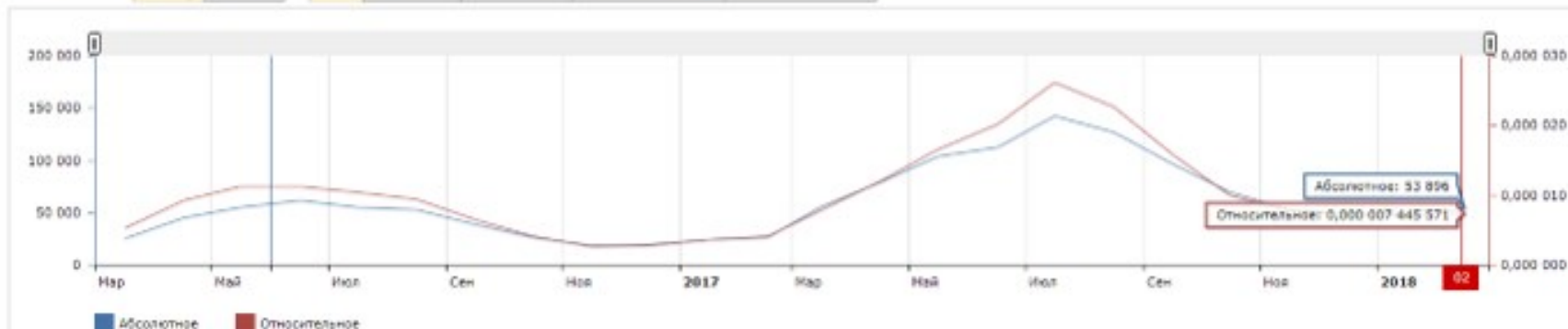
Россия, Украина (кроме: Восток)

Подобрать

ecbld

Выход

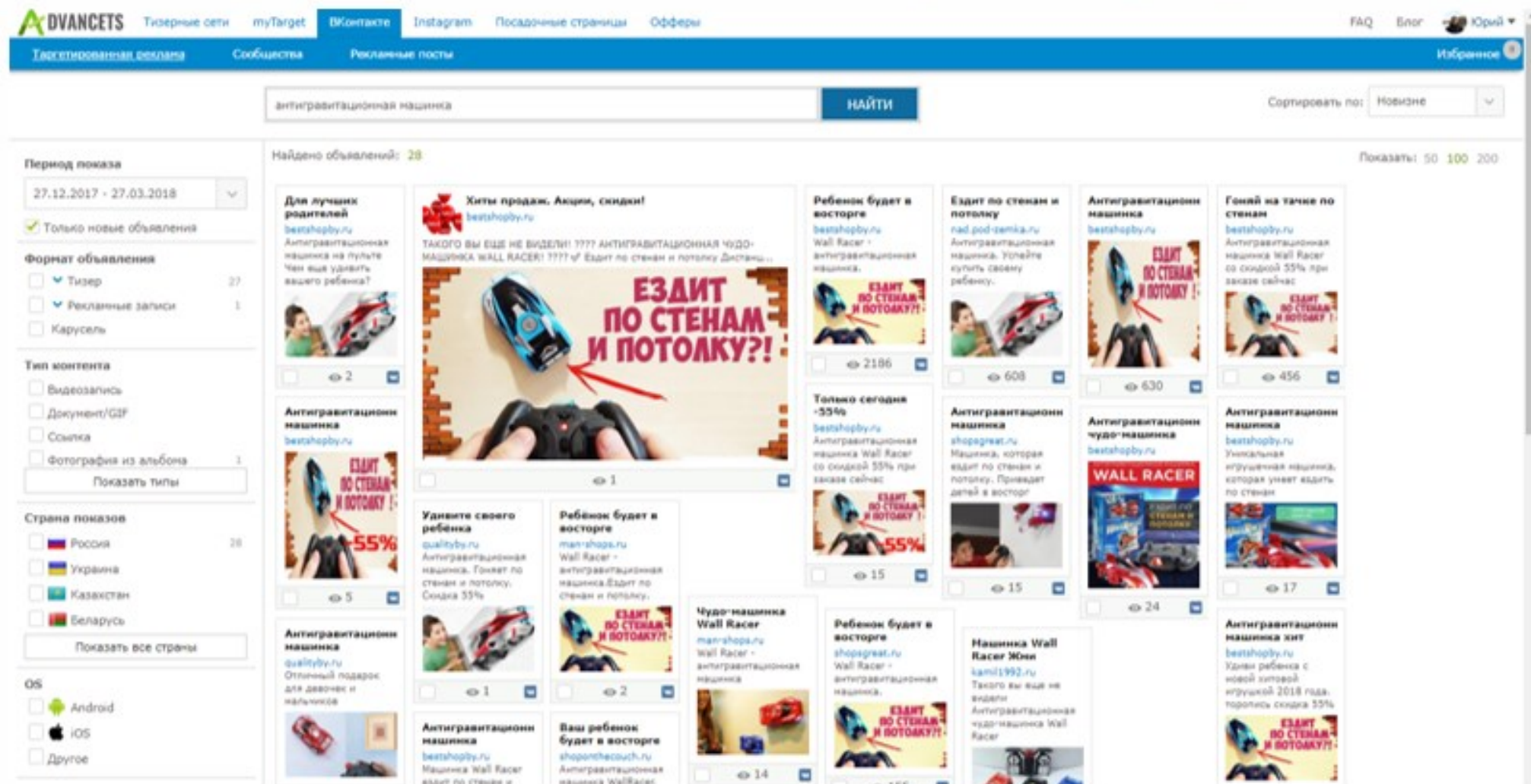
История показов по фразе «электросамокат»

Группировать по: **месяц** неделя **Все** Desktopы Мобильные Только телефоны Только планшеты

1. Используем сервисы: Publer.pro, Advancets.org
2. В социальных сетях ищем по ключевому слову и модификациям/комбинациям слов выдачу по офферу.
3. Отдельно анализируем рекламу в постах и отдельно таргетированную рекламу.
4. Оцениваем активность размещений, формат размещений, цены по которым продают, дату размещений, продолжительность открутки рекламы
5. Заполняем товары в таблицу, указывая самые активные офферы в социальных сетях

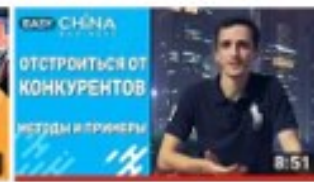


Пример: Антигравитационная машинка – рост популярности в рунете



Оптовые поставщики, которые следят за рынком, публикуют на своих youtube каналах полезные видео, с уже готовыми подборками товаров для продаж.

Вы можете выбрать наиболее интересные товары в этом сезоне, тестировать их и задавать в комментариях интересующие вопросы.

 УВЛАЖНИТЕЛЬ и АРОМАТИЗАТОР Обзор-сравнение 3:51	 САМЫЙ БОЛЬШОЙ РЫНОК СУВЕНИРОВ В ГУАНЧЖОУ LIVE-ОБЗОР 9:09	 НОВЫЙ РЮКЗАК АНТИВОР BOBBY 2 СМОТРИТЕ ПОДРОБНО! 4:22	 3D РУЧКИ MYRIWELL Обзор-сравнение 7:05
Увлажнитель-ароматизатор. Обзор 111 тыс. просмотров • 5 месяцев назад	Самый большой рынок сувениров в Гуанчжоу. Live- 6,7 тыс. просмотр • 5 месяцев назад	Рюкзак антивор Bobby 2. Обзор-сравнение 2-х 139 тыс. просмотров • 6 месяцев назад	3D ручки Myriwell. Обзор-сравнение популярных 65 тыс. просмотра • 6 месяцев назад
 МАЙНЕРЫ КРИПТОВАЛЮТ ANTMINER, SHAOLIN 6:21	 ОТСТРОИТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ Методы и примеры 8:51	 КАК НАЧАТЬ ОФЛАЙН БИЗНЕС в торговом центре 11:43	 МИКРОФОНЫ ДЛЯ КАРАОКЕ Обзор-сравнение 7:13
Оборудование для майнинга: Asic майнеры 177 тыс. просмотров • 6 месяцев назад	Как отстроиться от конкурентов. Методы и 9,2 тыс. просмотров • 6 месяцев назад	Как начать офлайн бизнес по продаже популярных 23 тыс. просмотра • 6 месяцев назад	Микрофоны для караоке. Обзор-сравнение 60 тыс. просмотр • 6 месяцев назад



Товарные тренды #5 | Повербанк, станция, Самолетик, Надувной полетели! 5:43

Товарные тренды #3 | Беспроводные наушники | VR-Gun | Дом из дерева | Пилка | Ваккумизатор 10:44

ТОВАРНЫЕ ТРЕНДЫ

GUANPROCHINA@GMAIL.COM

Whatsapp: +8613764736014 Wechat: tushanghai

6:37 / 6:42

Пример товара с высокой маржой
из сезона осень 2017 – зима 2018

Магнитные ресницы стали хитом осени-зимы 2017.

Решение проблемы: экономия времени, денег, WOW-эффект, must-have для каждой девушки, легкость применения

Преимущество оффера: легкий вес (минималка всего 9 кг), высокая маржа на старте продаж

Лучшие форматы рекламы: видео-ролики

Каналы продаж: Instagram, facebook, vk, лендинги

Время жизни тренда: пик с августа по ноябрь, продается и сегодня, но уже с относительно небольшой маржой



Элемент сезонности всегда необходимо учитывать. Есть товары, которые хорошо продаются в «свой сезон», но не так актуальны в остальное время года. Примеры актуальных офферов для весенне-летнего сезона:



**КАКИЕ ТОВАРЫ СТОИТ ВЫБИРАТЬ:**

Количество товара на рынке минимально (продают под заказ)

Нет кардинального демпинга цен на рынке

Средняя маржа товара по региону от 100% и более

Популярность товара и поисковые запросы постепенно растут

**КАКИМИ ТОВАРАМИ НОВИЧКАМ ЛУЧШЕ НЕ ЗАНИМАТЬСЯ:**

Товары, где большая вероятность брака

Пищевая продукция и пищевые добавки, лекарственные препараты

Товары с большим весом

Всё что может вызывать сомнения у потребителя

БЕСПЛАТНЫЕ СПОСОБЫ ТЕСТИРОВАНИЯ

БЕСПЛАТНЫЕ ФОРУМЫ
И ДОСКИ ОБЪЯВЛЕНИЙ

avito.ru, olx.ua,
olx.kz, kufar.by ...

БЕСПЛАТНЫЕ
МАРКЕТПЛЕЙСЫ

tiu.ru, prom.ua,
satu.kz, deal.by ...

ПОСТЫ И ИСТОРИИ В
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Вконтакте, Facebook,
Instagramm ...

СООБЩЕНИЯ В
МЕССЕНДЖЕРАХ

Viber, WhatsApp,
Facebook, Telegramm ...

Е-MAIL РАССЫЛКА
КОММЕРЧЕСКИХ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ

по собранной
вручную базе

«ЛЕЖАЧИЙ ФРУКТ»

звонки друзьям и
знакомым, коллегам,
соседям ...

ПЛАТНЫЕ СПОСОБЫ ТЕСТИРОВАНИЯ

ТРАФИК НА ЛЕНДИНГ
НА КОНСТРУКТОРЕ

лендинг на flexbe,
lpmotor, tilda, ...

ПЛАТНЫЕ ПОСТЫ В
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Вконтакте, Facebook,
Instagramm..

ТАРГЕТИНГ И
РЕТАРГЕТИНГ В
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

с минимальным
бюджетом на свою ЦА

КОНТЕКСТНАЯ
РЕКЛАМА GOOGLE И
YANDEX

с минимальным
бюджетом

БАННЕРНАЯ ИЛИ
ТИЗЕРНАЯ РЕКЛАМА

с минимальным
бюджетом

АКЦИИ НА
СКИДОЧНЫХ САЙТАХ,
КУПОННИКАХ

с минимальным
бюджетом

1. Бесплатные объявления

Самый простой бесплатный способ. Все что нужно, выбрать самые посещаемые 3-4 доски объявлений (olx.ua, avito.ru, olx.kz), составить убедительный текст, добавить красочную картинку товара и ждать звонков. Так Вы получите начальное представление о количестве клиентов в перспективе.

2. «Лежащий фрукт»

Это уже готовая Ваша целевая аудитория: друзья, знакомые, родственники, коллеги по работе, подписчики и друзья в соц.сетях. Можно позвонить и предложить или через мессенджер написать. Желательно делать в нативном формате в стиле: «Привет. Хочу заняться продажей этого товара. Как он тебе, что скажешь, за сколько бы купил и т.д.»

3. Трафик на лендинг

Более эффективный способ – тестирование ниши через лендинг. Необходим минимальный бюджет на тестовую контекстную рекламу и собственно сам лендинг (14 дней бесплатно, быстро делается, круто смотрится – flexbe.ru) Затем вы сами поймете – есть ли спрос на данный вид товара.

4. Трафик на пост или группу в соц.сети

За счет быстрой настройки рекламной кампании и отсутствии необходимости в лендинге позволяет за короткий срок охватить нужное количество аудитории и получить результаты теста.



Затраты в товарке:



1. Закупка товара в Китае



2. Доставка из Китая в Вашу страну



3. Маркетинг и реклама



4. Обработка заказов и доставка



5. Возвраты и невыкупы



6. Прочие накладные затраты



ИТОГО – начальная сумма для старта

Пример: Беспроводная зарядка Qi Charging Pad

Стоимость товара (200 шт*2,9)	\$580	50%
Стоимость доставки (Авиа / \$5/кг)	\$302	
Реклама (Fb, Instagram – \$1-2,5* за лид)	\$500	10-35%
Обработка заказа (\$0,5 / доставка - клиент)	\$100	10%
Возвраты и невыкупы (2-5%)	\$50	3%
Прочие накладные затраты	\$30	2%
ИТОГО	\$1562	100%



Сумма для старта = 50% товар + 50% продвижение

Оптимально для заказа товара из Китая = \$600-\$1000

Почему цена на один и тот же товар у разных поставщиков может сильно отличаться?

1. Качество товара

При закупке товара и требовании более низкой цены Вы получите дешевле, но в ущерб качеству. Китайцы не говорят «нет»



Женские часы Anne Klein
(качество AAA)

\$ 24.2 / шт.



Женские часы Anne Klein
(качество AA)

от 50 шт. \$ 13.7 / шт.



от 200 шт.



2. Объём минимальной партии

На рынке выигрывает тот, кто закупает оптом большее количество товара. Чем больше партия, тем дешевле цена

Информация		Комплектация (1)	
Цена закупки			
\$ 18.5			
Кол-во	Закупка		
от 60 шт.	\$ 18.50		
от 120 шт.	\$ 18.10		
от 480 шт.	\$ 17.20		
В корзину		Поторговаться	

3. Способ доставки

На себестоимость существенно влияет способ доставки товара. Чем дольше доставка, тем дешевле товар. Но иногда надо доставить быстро

Страна

Украина

Тип доставки

Экспресс-авиа

Экспресс-авиа

Быстрый авиа

Авиа

Морская

1. Положительная репутация в бизнес-кругах, отсутствие негатива;
2. Наличие отзывов от реальных людей, у которых можно самому спросить мнение;
3. Продолжительное время деятельности на рынке;
4. Прозрачная деятельность, открытые контактные данные, наличие физического склада и офиса;
5. Предоставляют гарантии качества товара и возврата.





Региональный поставщик



Стоит начинать сотрудничество если происхождение товара и сырье вашего региона/страны.



- местные оптовики, оптовые точки, производители товара
- сайты и группы в соц.сетях местных оптовиков, дилеров и производителей



- оптовые объявления по Вашему региону/Стране

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Быстрый старт продаж
- Оперативная доставка товара
- Возможно лично проверить поставщика и качество товара
- Возможность начать работу по дропу или через партнерку

НЕДОСТАТКИ

- Высокая конкуренция внутри региона
- Непродолжительное время жизни тренда (1-3 месяца)
- Постоянный демпинг конкурентов
- Невысокая маржинальность



Китайский поставщик

Стоит сотрудничать если происхождение и сырье товара в Китае в разы дешевле.

- оптовики в Китае, посредники и производители в Китае
- сайты и группы в соц.сетях оптовиков, посредников и производителей
- оптовые китайские площадки Alibaba.com, 1688.com, TaoBao.com

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Не выраженная конкуренция на старте
- Высокая маржинальность тренда
- Большой ассортимент товаров
- Возможности брендировать свой товар

НЕДОСТАТКИ

- Длительные сроки доставки
- Трудности с проверкой поставщика и товара
- Вероятность брака товара
- 90% отсутствие гарантий качества на товар

САЙТ	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Aliexpress.com	- Интересные идеи - Возврат денег при покупке	- Только розница - Длительный срок доставки - Большое количество брака
TaoBao.com	Источник товарных идей	- Доставка только по Китаю - Работа только через посредников - Сайт на китайском
1688.com	- Есть оптовые поставщики - Можно закупить оптом	- Доставка только по Китаю - Сложности с возвратом - Работа через посредника
Alibaba.com	- Есть оптовые поставщики - Можно закупить оптом - Заказ в свою страну	- Много посредников на сайте - Много брака - Дорогой возврат



ОСТОРОЖНО, МОШЕННИКИ



Недобросовестных мошенников на просторах рунета и китайских сайтов немало. Они пропадают мгновенно при получении предоплаты, высылают более дешевый аналог товара, который был заказан и работают по многим проверенным мошенническим схемам.



Добиться замены товара, возврата денег бывает просто невозможно. И еще один важный момент – потеря времени. В оптовом бизнесе важно как можно быстрее получить трендовый товар, чтобы успеть его продать, пока он находится на своем ценовом пике.

Ищите поставщика и посредника с понятным и подробным сайтом, на котором есть реальные видео отзывы его клиентов, понятны механизмы оплаты, доставки, страховки и гарантий. Кстати гарантии предоставляют далеко не все.



ЯЗЫКОВОЙ БАРЬЕР



Договориться с китайцами на китайском можно только через русскоязычного переводчика (не китайца)



Английский многие китайцы знают довольно плохо. В любом случае для делового общения необходим высокий уровень знания языка обеих сторон



Правильно проверить всю документацию на китайском или английском при составлении договора на оптовые поставки крайне сложно

Преимущества работы с посредником в Китае:

1. Контроль проверки качества товара
2. Гарантийные обязательства
3. Широкий ассортимент продукции от разных поставщиков
4. Возможность получения нестандартных услуг (брендирование, производство товара в Китае, поиск товара, выкуп, сопровождение сделок)
5. Готовые проверенные схемы доставки и получения товара



Что нужно предусмотреть:

1. Проверка товара до отправки из Китая (фото, видео)
2. Контроль качества и количества на складе посредника
3. Не экономить на упаковке (обрешетка, усиления)
4. Страхование груза в пути (воровство, порча, конфискация)
5. Гарантийные условия компенсации брака



1. Купить «еще дешевле» = всегда получить хуже качество
2. Экономить на упаковке и страховании груза
3. Закупать товар без плана (без анализа спроса, без знаний, без дополнительного бюджета на продвижение)
4. Маржа должна быть всегда 300-500%
5. Хочу копию 1:1 к оригиналу в 100 раз дешевле



Что нужно предусмотреть:

1. Проверка товара до отправки из Китая (фото, видео)
2. Контроль качества и количества на складе посредника
3. Не экономить на упаковке (обрешетка, усиления)
4. Страхование груза в пути (воровство, порча, конфискация)
5. Гарантийные условия компенсации брака

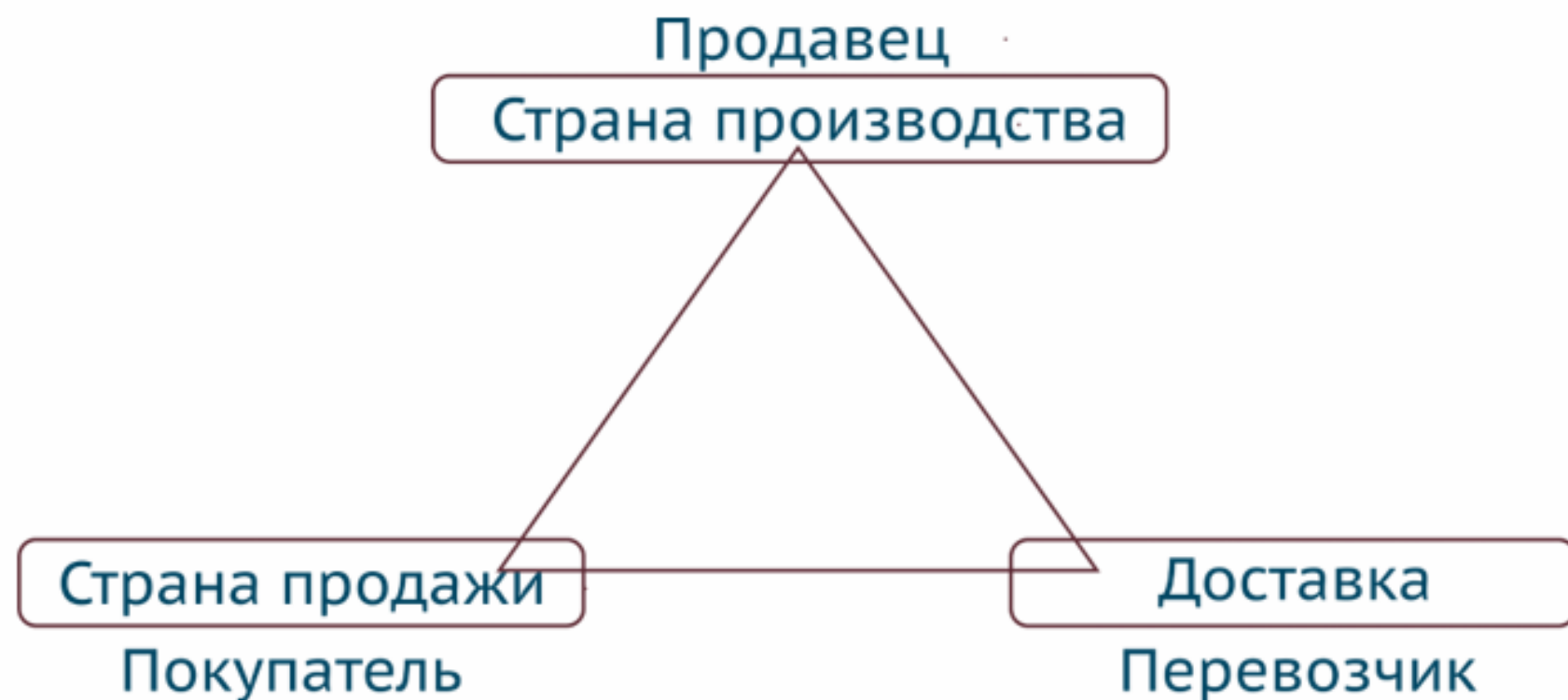


1. Практически всегда при закупке товара в Китае
2. Товар из категории электроника
3. При выборе товара от нескольких поставщиков
4. При организации OEM/ODM производства в Китае
5. При отправке любого товара на склад Amazon





В процессе международной доставки – Ваш товар проходит как минимум 3-4 субъекта логистической цепочки



Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов.

1. Нестабильные сроки доставки товара из-за работы таможенных органов и политических катаклизмов в странах доставки
2. Возможны форс-мажоры с товаром в пути (утеря, кража, конфискация, воровство)
3. Непрофессионализм и халатность со стороны транспортной компании

КАК ИЗБЕЖАТЬ?

1. Страхование груза
2. Работа с надежными транспортными компаниями



ДОСТАВКА = тариф x вес + упаковка + страхование

ТАРИФ – стоимость доставки за 1 кг веса (включая растаможку товара), отличается для разных стран, может уменьшаться при увеличении веса.

УПАКОВКА – примерно 10\$ за 1 место (большую коробку, куда можно вложить несколько товаров), если у Вас мало товара, то просто добавьте 10\$.

СТРАХОВАНИЕ – необязательно, но мы настоятельно рекомендуем страховать груз. Составляет 2% от стоимости груза.

ОПЛАТА доставки производится после отправки товара согласно накладной, где будет подробно расписан вес, количество мест упаковки и страховка.

ОБЫЧНАЯ (КОНТЕЙНЕРНАЯ, DHL)	Для тех, кому важны документы и официальная растаможка.
КАРГО ДОСТАВКА (опт)	Методом сборных грузов, таможится несколько клиентов на одну компанию
ПОЧТОВАЯ ДОСТАВКА (розница)	Для розничных мелких заказов. Планируется ввод ограничения на беспошлинный ввоз посылок в Украину (три посылки на сумму до 150 евро)

ПРЕИМУЩЕСТВА КАРГО:

1. Низкая стоимость доставки по сравнению с другими способами
2. Надежнее чем обычная почта. Груз страхуется на полную стоимость
3. Растаможка включена в тариф. Все делается без Вас и под ключ
4. Больше способов доставки как по цене, так и по срокам
5. Больше выбор по доставке разных видов товаров (бренды, копии)

НЕДОСТАТКИ КАРГО:

1. Возможны задержки по срокам доставки
2. Есть сопутствующие траты (страхование, перегрузка)
3. Надежная упаковка увеличивает стоимость доставки
4. Растаможка делается не на Вас. Вы не получите документы

АВИА ДОСТАВКА:



Экспресс Авиа

Сроки – 3 дня, ограничение по видам товара



Быстрое Авиа

Сроки – 7 дней, через Гонконг или Пекин



Обычное Авиа

Сроки – 10-15 дней, возможна доставка через Европу в Украину

Авиа – самый распространенный и стабильный способ доставки товара из Китая в Украину

ДРУГИЕ СПОСОБЫ:



Ж/Д доставка

Сроки – 30 дней, Пекин => ЕС => Украина



Авто доставка

Сроки – 30 дней, Китай => КЗ => РФ => Украина



Море

Сроки – 50-60 дней, Китай => Украина

Ж/Д и Авто доставка новые виды доставки, но пока самые нестабильные по срокам

АВИА ДОСТАВКА:



Экспресс Авиа

Сроки – 7 дней в Москву, самый быстрый вариант доставки



Обычное Авиа

Сроки – 9-14 дней в Москву, самый оптимальный вариант авиа доставки

Авиа – самый быстрый способ доставки товара из Китая в Россию

ДРУГИЕ СПОСОБЫ:



Ж/Д доставка

Сроки – 18–23 дней, оптимальный вариант для доставки средних оптовых партий



Авто доставка

Сроки – 30–35 дней, для тех, у кого налажена логистическая цепочка



Приморье, Хабаровск,
Якутия

Сроки – 10–14 дней, для Юго-Восточных регионов России

Ж/Д и Авто доставка используются для снижения себестоимости товара при налаженной логистической цепочке

ЧТО ВАЖНО:

1. Доставка самое слабое звено при международной закупке товара
2. Доставка осуществляется перевозчиком, а не продавцом
3. Доставка в отличии от товара оплачивается при получении груза
4. Надежный перевозчик так же важен, как и надежный поставщик

ИТОГИ ПО ДОСТАВКЕ:

1. Положительные отзывы и продолжительный опыт сотрудничества с компанией других людей
2. Наличие гарантий компенсации при утере, воровстве, порчи и конфискации груза (страхование груза)
3. Личный контакт с руководством и прямые контакты с менеджерами компании

ПРЕИМУЩЕСТВА БРЕНДИРОВАНИЯ:

1. Вы создаете индивидуальный товар, которого нет на рынке, соответственно все покупают у Вас
2. Маржинальность товара возрастает
3. Узнаваемая упаковка с Вашими контактами дополнительно продает и увеличивает популярность
4. Нет необходимости в быстрой и дорогой доставке

НЕДОСТАТКИ:

1. Большие затраты на старте
2. Необходим контроль на всех этапах производства

Пример OEM производство



Пример ODM производство



1. Выбор OEM производителя
2. Создание тестовых образцов
3. Создание упаковки и бренда
4. Заказ основной партии товара (отдельные товары от 1000-10000 штук минимально)
5. Контроль качества товара
6. Решение вопросов с логистикой и растаможкой
7. Комплексные медиа и маркетинг мероприятия
8. Формирование дилерской и логистической цепочки

Примерная стоимость запуска OEM производства =
Среднемесячный плановый объём продаж * 5

- Все товарные предложения на одном сервисе
- Всегда актуальная информация о новинках и трендах
- Ассортимент ходовых товаров, для up-sell и cross-sell
- Продажа только качественного товара с гарантиями
- Сопровождение клиентов от запроса и до получения

Делай предзаказ товара в рассрочку [Смотри условия](#)

0 800 210 430 (бесплатно) +38 094 710 5532 [Написать нам](#)

EASY CHINA BUSINESS

С ГАРАНТИЕЙ 100%

товары **ОПТОМ** из Китая

в  **Украину** под  с  выгодно и без рисков



01. НАХОДИМ 02. ПРОВЕРЯЕМ 03. ДОСТАВЛЯЕМ



Оптовые поставки
товаров из Китая
в СНГ, США, ЕС, ОАЭ



Поиск товаров
и поставщиков,
Бизнес сопровождение



Сборные заказы
для лендингов
и интернет-магазинов



OEM/ODM
производство
товара в Китае



Заказ товаров
для продаж
на Amazon



Склады в Китае
(Гуанчжоу), в Украине,
в России



Услуги:

Лучшие условия
на все услуги

**Индивидуальные
условия на все услуги
компании**

Товары:

-5% на первый заказ
промокод: **ECBVZ**

**Скидка на первый заказ
оптовой партии товара**

НАШИ КОНТАКТЫ:

EASY CHINA
BUSINESS

**ЗДЕСЬ ВСЕ ТОВАРНЫЕ
НОВИНКИ И ТРЕНДЫ**



WWW.ECB.BZ



VK.COM/GZ_OPT

**ЗДЕСЬ МОЖНО С НАМИ
ПООБЩАТЬСЯ И СПРОСИТЬ**



All: +38 (094) 710-55-32

RU: +7 (800) 302-74-40

UA: +380 (800) 21-04-30

KZ: +7 (777) 190-97-77

**ЗДЕСЬ ОБУЧАЮЩИЙ
СЕРИАЛ ДЛЯ НОВИЧКОВ**



LIVE.ECB.BZ

WWW.ECB.BZ

БУДЕМ РАДЫ СОТРУДНИЧЕСТВУ