

Spis treści

| | |
|---|----|
| 7 Sposobów na to jak znaleźć produkt do sprzedaży w Internecie..... | 3 |
| Gdzie warto szukać pomysły na produkty do sprzedaży w Internecie? 10 Wskazówek..... | 4 |
| 5 Pytań do decyzji czy warto wejść w dany rynek..... | 7 |
| 11 Kluczowych czynników przy ocenie produktu do sprzedaży..... | 8 |
| Jaki biznes da Ci wielkie szczęście gdy masz talent i pasję?..... | 10 |
| Dla kogo?..... | 10 |
| Zalety..... | 11 |
| Wady..... | 11 |
| Prowizje..... | 11 |
| Ryzyko..... | 12 |
| Zalety i wady sprzedaży online produktów własnej marki..... | 12 |
| Dla kogo?..... | 12 |
| Zalety..... | 12 |
| Wady..... | 13 |
| Prowizja..... | 13 |
| Ryzyko..... | 13 |
| Jak sprzedawać jeśli nie chcesz tworzyć własnej marki?..... | 14 |
| Dla kogo?..... | 14 |
| Zalety..... | 14 |
| Wady..... | 14 |
| Prowizja..... | 15 |
| Ryzyko..... | 15 |
| Jak zarabiać na sprzedaży produktów nie mając magazynu i dużych środków na inwestycje?..... | 15 |
| Dla kogo?..... | 16 |
| Zalety..... | 16 |
| Wady..... | 16 |
| Dropshipping w Polsce..... | 17 |
| Czy warto tworzyć i sprzedawać produkty informacyjne?..... | 17 |
| Dla kogo?..... | 17 |
| Zalety..... | 17 |
| Wady..... | 18 |
| Ryzyko..... | 18 |

7 Sposobów na to jak znaleźć produkt do sprzedaży w Internecie

Na początku przygody ze sprzedażą w Internecie wiele natłok informacji wydaje się przytłaczających. Począwszy od kwestii prawnych, po techniczne i marketingowe. Jednym z podstawowych pytań, które zadają sobie początkujący przedsiębiorcy jest to: co sprzedawać?

Pozornie rynek wydaje się być perfekcyjnie nasycony. Widzimy na allegro lub w porównywarkach cenowych tysiące pięknie opisanych produktów z idealnymi zdjęciami. Do tego profesjonalna szata graficzna i tłum fanów na Facebooku. Jak tu konkurować z takimi firmami? Czy ten pomysł ma w ogóle jakąkolwiek rację bytu?

Warto oczywiście przyglądać się wątpliwościom zamiast rzucać się z entuzjazmem z motyką na słońce. Jednak nadmierny nie ma co ulegać nadmiernemu sceptycyzmowi. Kilka lat wielu początkującym przedsiębiorcom analizującym rynek ecommerce wydawało się, że już nie ma miejsca na nowe biznesy. Mimo tego każdego roku pojawiają się nowe biznesy i sprzedają z sukcesem nowe produkty w Polsce.

Ty możesz być następny. Zaczynaj jednak od dobrego produktu, który możesz znaleźć dzięki zastosowaniu poniższych 7 sposobów.

1. Badanie słów kluczowych

Samo wpisanie nazwy produktu, który chcesz sprzedawać w przeglądarkę da Ci pogląd na sprawę w jakim stopniu jest na niego miejsce na rynku.

Kolejnym krokiem jest skorzystanie z darmowego narzędzia Google Adwords – Planer Słów Kluczowych, dzięki któremu możesz zobaczyć ile osób wpisywało daną frazę w przeglądarkę.

2. Zbuduj markę

Możesz też zbudować biznes opierając się na zupełnie innych podstawach, a jest to budowa marki. Dotyczy to głównie odzieży.

W takim przypadku musisz się skupić na wysokiej jakości produktu i budowie wizerunku. Możesz też ustalić wyższe ceny dla produktów, ale ryzyko niepowodzenia również jest wyższe.

Budowa marki może być też następnym etapem w rozwoju firmy, po fazie oparcia się na innych (bardziej przewidywalnych) modelach sprzedażowych.

3. Zidentyfikuj problem klienta

Sam jesteś klientem i pewnie łapiesz się na myśli „zapłaciłbym komuś gdyby oferował coś takiego”. Zapisuj takie pomysły i analizuj pod kątem biznesowym, bo być może takich jak Ty są miliony.

4. Zidentyfikuj pasję klienta

Podobna sytuacja do powyższej, jednak często bardziej przyjemna. Zobacz jaka grupa hobbystów nie jest dostatecznie wyposażona w potrzebny sprzęt, gadzety czy odzież. Jeszcze kilka lat temu w Polsce sklepy dla biegaczy stanowiły rzadkość, a dziś są to potężne biznesy. Podobnie sytuacja wygląda z firmami produkującymi odzieżą patriotyczną. Poszukaj miejsca na rynku dla siebie.

5. Podążaj za swoją pasją

Naturalnym rozwinięciem powyższego punktu jest podążanie za swoją pasją. Jeśli coś kochasz to na pewno pojawiały się wielokrotnie w Twojej głowie pomysły z tym związane. Dużo ludzi jednak na tym poprzestaje. Zachęcam Cię jednak, abyś zrobił krok dalej i przynajmniej przetestował swój pomysł, nawet będąc jeszcze na etapie. Więcej na ten temat przeczytasz tutaj.

6. Skorzystaj ze swojego doświadczenia

Innym sposobem na znalezienie produktu na sprzedaż jest analiza Twojego doświadczenia. Co umiesz naprawdę robić? Na czym się znasz? Jaka wiedza, którą mógłbyś przekazać, jest cenna dla jakiegoś grupy osób? Poszukaj ludzi z Twojej branży w innych krajach i zobacz co robią. Wtedy przekonasz się jak wiele możliwości czeka na nas w Polsce.

7. Korzystaj z trendów

Bardzo dobrym sposobem na szybki zysk jest skorzystanie z nowych trendów. Zauważasz coś, na czym można zarobić i nie ma tam jeszcze dużej konkurencji? Atakuj! Wymaga to oczywiście zdecydowania, szybkich działań i podjęcia ryzyka. Jeśli nie czujesz się na siłach to zacznaj od spokojniejszych biznesów. Jednak tego typu akcje wyniosło wiele ludzi biznesu na wyższy poziom.

Gdzie warto szukać pomysły na produkty do sprzedaży w Internecie? 10 Wskazówek

Znalezienie odpowiedniego produktu na sprzedaż może zająć sporo czasu. Wielu osobom po

wstępnych badaniach może wydawać się to wręcz niemożliwe. Często wydaje nam się, że rynek jest nasycony gdy widzimy setki sklepów internetowych w porównywarkach cenowych lub dziesiątki wersji tego samego produktu w wynikach wyszukiwania na allegro.

Nie jest na szczęście tak źle. Codziennie przedsiębiorcy odnajdują nowe pomysły na produkty. W jaki sposób? Szukają w odpowiednich miejscach.

Przygotowałem dla Ciebie listę 10 rodzajów miejsc w których warto poszukać inspiracji. Niektóre z nich mogą wydawać Tobie oczywiste, ale czy na pewno ze wszystkich korzystasz? Polecam Ci sprawdzić co najmniej 5 z nich, a zyskasz zupełnie nową perspektywę i pokażną listę idei. Poza tym warto abyś określił swoją niszę dzięki 7 sposobom jak znaleźć produkt do sprzedaży w Internecie, zanim zaczniesz poszukiwania produktów.

Przygotuj listę idei

Wykorzystując poszczególne sposoby na znalezienie produktu zapisuj poszczególne pomysły na kartce. We wstępnej fazie zbierz ich jak najwięcej. Na ocenę i krytyczne myślenie przyjdzie czas później.

10 miejsc gdzie warto szukać pomysły na produkty do sprzedaży w Internecie:

1. Zacznij od swoich pomysłów i problemów

Zapewne masz już jakieś pomysły, o których już od dawna myślisz, ale nie jesteś do nich przekonany. Zapisz je na listę idei. Poza tym zastanów się nad problemami, które dostrzegasz w swoim życiu i potencjalnymi ich rozwiązaniami. Wysoce prawdopodobne, że nie jesteś jedynym człowiekiem, który się boryka z tym problemem, a Twoja autentyczność przy sprzedaży takiego produktu będzie bardzo duża.

2. Bliskie otoczenie

Rozejrzy się. Podczas poszukiwań pomyśl także nad potrzebami ludzi wokół Ciebie. Zadaj sobie pytanie o pasję i problemy Twojej rodziny i przyjaciół. Następnie spytaj jak wygląda to z ich perspektywy. Gdzie widzą niewykorzystany potencjał?

Swoje poszukiwania rozszerz także na lokalną społeczność. Być może są jakieś stacjonarne biznesy, które produkują rzecz, które można sprzedać przez Internet?

3. Korzystaj z trendów

Polecam sprawdzenie narzędzia Google Trends

Poza tym sprawdź zagraniczne strony poświęcone trendom, wiele pomysłów jeszcze nie

zostało ściągnięte do Polski

Trendhunter

Springwise

4. Liderzy w danej branży

Być może jesteś już pewny niszy lub branży w której chcesz sprzedawać, ale brakuje Ci tylko produktu. W takiej sytuacji obserwuj bacznie liderów w danej dziedzinie. Zobacz co publikują na swoich profilach w social media i na blogu, poczytaj wywiady z nimi. To może naprowadzić Cię na właściwe tory.

5. Recenzje na blogach

Blogerzy i youtuberzy mogą być wspaniałą inspiracją przy poszukiwaniu pomysłów na nowy produkt. Dzięki ich recenzjom może wyłapać zalety i wady istniejących rozwiązań, a na tej podstawie stworzyć coś lepszego.

Najlepszym przykładem w Polsce jest kanał Adbuster (artykuł na temat kanału w serwisie [NaTemat](#)), na którym Marek Hoffman testuje zasadność reklam np. uszkodzając sobie skórę i testując plastry

6. Pinterest, Instagram

Serwisy społecznościowe opierające się na komunikacji wizualnej mogą być idealnym źródłem inspiracji.

Dodatkowo na Instagramie warto sprawdzić hashtagi związane z branżą, która Cię interesuje.

7. Zagraniczne serwisy hurtowe B2B

Możesz też czerpać inspiracje bezpośrednio od producentów. Najsłynniejsza strona tego typu Alibaba oferuje setki tysięcy możliwości, z których wiele nie jest jeszcze wykorzystana w Polsce.

Oczywiście bądź bardzo ostrożny wybierając producenta. Zobacz jak kupować bezpiecznie na Alibabie

8. Serwisy aukcyjne

W Polsce jednym z najbogatszych źródeł wiedzy na temat handlu w sieci jest Allegro. Tutaj możesz zobaczyć jakim zainteresowaniem w rzeczywistości cieszy się dany produkt na podstawie realnej sprzedaży.

Oprócz tego przy poszukiwaniu pomysłów na produkt polecam zajrzeć na zagraniczne serwisy,

takie jak Ebay, Amazon czy Aliexpress.

9. Fora dyskusyjne i grupy w serwisach social media

W Polsce aktualnie najciekawszym źródłem wiedzy mogą być grupy na Facebooku. Sprawdź jednak także fora dyskusyjne poświęcone danej branży. Grupy na LinkedIn i GoldenLine oraz dyskusje na Wykopie.

Warto też zobaczyć wątek na reddit

10. Crowdfunding

Zobacz za jakie produkty klienci gotowi są zapłacić zanim one powstaną. W Polsce działa w ten sposób PolakPotrafi, natomiast w USA triumfy święci Kickstarter.

5 Pytań do decyzji czy warto wejść w dany rynek

Wiele biznesów upadło dlatego, że ich właściciele zaczęli bez jakiegokolwiek sprawdzenia potencjału pomysłu. Oczywiście pasja i zapał są bardzo ważne, ale wejście bez przygotowania w niewłaściwą branżę może zakończyć się katastrofą. Dlatego jeśli masz już wstępny pomysł na jakim rynku chciałbyś działać (jeśli nie to pomyśl o tym z pomocą tego artykułu) to teraz nadszedł czas na ocenę. Możesz jej dokonać dzięki tym 5 pytaniom.

1. Jaka jest potencjalna wielkość rynku?

Mówi się, że lepiej jest zdobyć duży udział w małym rynku, niż mały w dużym. Po części się z tym zgadzam, bo znalezienie swojej niszy i umocnienie w niej jest zdecydowanie lepszą pozycją startową niż próba konkurowania od pierwszego dnia z gigantami. Jednak musisz też uważać, aby nie przegiąć w drugą stronę. O ile np. rynek kobiet trenujących crossfit wydaje odpowiedni, to zawężenie tego do kobiet między 40, a 50 rokiem życia i słuchającym w trakcie ćwiczeń Pink Floyd może okazać się zbyt dużym zawężeniem.

2. Jak duża jest konkurencja na tym rynku?

Czasem mimo ciekawej niszy nie warto się pchać w zatłoczone miejsca. Z drugiej strony całkowity brak konkurencji też powinien Cię zastanowić.

Przede wszystkim jednak musisz przeprowadzić kilka testów. Pierwszym i podstawowym są poszukiwania w Google. Następnie zobacz jaka konkurencja i ile się płaci się za reklamę przy poszczególnych słowach kluczowych przy pomocy Planera Słów Kluczowych.

3. Jaki jest Twój rynek?

Zapewne zdajesz sobie sprawę, że rynek ozdób choinkowych ma inną dynamikę niż artykułów higienicznych. Pod kątem zmian w popycie na dane produkty możemy określić rynki jako:

- wygasające np. starsze modele telefonów
- rosnące np. produkty eko
- stabilne np. pasta do zębów
- sezonowe np. akcesoria do opalania

Określ swój rynek, abyś miał pełną świadomość tego, w co się angażujesz.

4. Czy twój rynek jest zaspokajany stacjonarnie i lokalnie?

Dodatkowa konkurencja ze strony stacjonarnych sklepów nie pomaga w sprzedaży online. Jako prawdziwy przykład produktu, który świetnie sprzedaj się przez Internet w Polsce z powodu bardzo słabej dostępności stacjonarnie od razu mogę podać olej kokosowy nierafinowany. Wpisz tę frazę na allegro i zobacz jaką sprzedaż osiągnęli najlepsi sprzedawcy.

5. Kto jest Twoim klientem?

Na tym etapie nie musisz dokładnie tworzyć wizji idealnego klienta (jeśli być chciał to zrobić to zobacz [tutaj](#)). Miej jednak świadomość do kogo chcesz sprzedawać i ile te osoby mają pieniędzy. W przypadku rynku polskiego warto zwrócić uwagę na to, czy Twój produkt może cieszyć się powodzeniem wśród naszych emigrantów w zachodniej Europie i przygotować dla nich ofertę dostawy.

11 Kluczowych czynników przy ocenie produktu do sprzedaży

Bardzo ważnym elementem w budowie biznesu online jest wybór odpowiedniego produktu. Jeśli masz kilka pomysłów to problematyczne może być odpowiedniej ścieżki. Aby ułatwić Ci to zadanie przygotowałem zestaw pytań, dzięki któremu ocenisz rynek (znajdziesz go w tym poście) oraz 11 elementów na które powinieneś zwrócić uwagę przy wyborze produktu.

1. Jaka jest marża?

Znany jest przypadek sklep ulubiony.pl, który mimo bardzo dużej sprzedaży drogi artykułów elektronicznych ~~bankrutował~~. Dlaczego? Sklep operował na minimalnych marżach, które w większości zjadały koszty porównywarek cenowych.

Dlatego zwracaj od samego początku na jakiego rzędu prowizje możesz liczyć przy sprzedaży

danego produktu. Zdecydowanie lepiej angażować się w produkty wysokomarżowe, bo przy jakichkolwiek problemach masz większy margines finansowy.

2. Jaka jest potencjalna cena?

Lepiej sprzedać mniej droższych produktów niż więcej tanich. Musisz pamiętać o wszystkich kosztach związanych z pakowaniem, magazynowaniem i obsługą klienta. Poza tym z reguły najbardziej problematyczni są klienci składający najmniejsze zamówienia.

3. Czy zakupy będą się powtarzać?

Zdobywanie nowego klienta jest najbardziej kosztownym elementem prowadzenia sklepu, dlatego dobrze by było aby zakupy były dokonywane regularnie. Sprzedając np. soczewki kontaktowe możesz mieć pewność, że Twój klient za jakiś czas będzie musiał powtórzyć zakup.

4. Jakie są rozmiary/waga produktu?

Koszty magazynowania i pakowania potrafią być bardzo duże jeśli Twój produkt jest problematyczny ze względu na wielkość. Weź to również pod uwagę przy wyborze.

5. Jak wygląda kwestia transportu? Czy produkt jest delikatny?

Kolejną kwestią na którą musisz zwrócić uwagę jest to czy produkt nie będzie zbyt problematyczny w transporcie. Jeśli produkt jest bardzo delikatny to możesz długo szukać efektywnego sposobu pakowania, którym zapewni dotarcie do adresata. W przeciwnym wypadku będziesz miał problemy ze zwrotem pieniędzy za zniszczenia.

6. Czy produkt jest sezonowy?

Oczywiście lepiej jak sprzedaż jest stabilna przez cały rok, a nie zostawać np. z lampkami choinkowymi na magazynie, które zajmą miejsce na kilka miesięcy.

7. Jaką potrzebę zaspokaja produkt?

Ważne aby produkt rozwiązywał jakiś problem albo służył rozwojowi pasji. W przeciwnym wypadku może być zbyt obojętny konsumentom, aby go zakupić.

8. Czy produkt szybko się dezaktualizuje?

Uważaj przy wyborze produktów, które mogą być wkrótce nieaktualne np. kodeksów czy podręczników akademickich.

9. Czy produkt się łatwo psuje?

Sprzedawanie żywności oczywiście jest możliwe, ale warto zadać sobie pytanie czy na pewno ten produkt znajdzie nabywcę zanim upłynie data ważności lub jakie warunki dostawy są wymagane.

Z tego względu sklep internetowy PoleNaStole rozpoczął działalność od żywności, która nie psuje się tak łatwo.

10. Jak wyglądają kwestie prawne?

Koniecznym jest sprawdzić czy nie wymagane są jakieś koncesje na Twój produkt. Wiele świetnych pomysłów na import upadały na tym etapie. Lepiej jednak sprawdzić to wcześniej niż później płacić kary.

11. Czy jest to skalowalne?

Jeśli sprzedajesz ręcznie malowane kubki to może być ciężko rozwinąć ten biznes, bo zatrudnienie dodatkowej osoby może nie być żadnym rozwiązaniem. Dlatego miej dłuższy plan, co zrobić jeśli będzie duży popyt na produkt i będziesz chciał rozwinąć biznes.

Jaki biznes da Ci wielkie szczęście gdy masz talent i pasję?

Idealnym rozwiązaniem dla utalentowanych pasjonatów jest sprzedaż produktów własnej roboty. Bez względu na to czy są to kosmetyki, zaproszenia, koszulki czy biżuteria to produkowanie we własnym zakresie umożliwia największą kontrolę nad jakością. Poza tym możesz liczyć na stosunkowo duże marże, w zamian jednak za dużą inwestycję czasu i praktyczny brak skalowalności.

Przyjrzyjmy się bliżej sprzedaży produktów własnej roboty w sieci.

Dla kogo?

Sprzedaż tego typu produktów jest możliwa prawie wyłącznie dla osób, które mają talent i tworzenie jest dla nich pasją. Dodatkowo jest to bardzo dobra forma zarabiania pieniędzy dla tych, którzy uwielbiają mieć wszystko pod kontrolą. Sprzedaż tego typu produktów umożliwia wpływ na wszystkie etapy od surowca do finalnego produktu w rękach klienta.

Zalety

Relatywnie niskie koszty startu

Tworząc własne produkty nie musisz dbać o wielkie stany magazynowe. Jeśli dany produkt cieszy się popularnością to możesz na bieżąco go tworzyć wedle zapotrzebowania. Twoje bazowe koszty ograniczają się do zakupu surowców, bo sprawdzić zainteresowanie swoimi produktami możesz w takim przypadku prawie za darmo na początku np. zakładając fanpage.

Marka z duszą

Tworząc samemu swoje produkty możesz kontrolować swoją markę. Dzięki temu, że będzie to silnie powiązane z Twoją indywidualnością to bardzo ciężko będzie to skopiować.

Kontrola cen

Przy niskich cenach produkcji i dużym udziale pracy własnej masz duże pole do manewru w zakresie wyznaczenia cen.

Jakość na Twoim poziomie

Tylko od Ciebie (ewentualnie od dostępności poszczególnych surowców) zależy jak będzie jakość Twoich produktów.

Wady

Konieczność inwestowania dużej ilości czasu

Po jakimś czasie możesz się wypalić, bo będziesz cały czas zarabiać tylko dzięki swojej pracy. Poza tym istnieje ryzyko, że zabraknie Ci przestrzeni do kreatywnego zajęcia się marketingiem i reklamą.

Brak skalowalności

Niestety nie możesz sklonować swoich rąk także biznes jest bardzo ograniczony do Twoich zasobów.

Ograniczone możliwości

Masz ograniczone możliwości ze względu na posiadane talenty i dostęp do materiałów.

Prowizje

Masz szansę na dużo większe prowizje niż w sprzedaży produktów pozyskanych od hurtownika lub z dropshippingu. Jednak cały czas musisz próbować optymalizować zużycie czasu na poszczególne produkty.

Ryzyko

Pod względem finansowym ryzyko jest stosunkowo niewielkie. Przede wszystkim jednak musisz inwestować czas, dlatego wydaje się to idealne rozwiązanie dla osób, które nie potrzebują rozpaczliwie pieniędzy, ale chcą się sprawdzić w świecie ecommerce.

Zalety i wady sprzedaży online produktów własnej marki

Bardzo ciekawym sposobem na pozyskanie produktu do sprzedaży jest zamówienie wytworzenia go u producenta. Możesz opierać się na produkcji polskiej lub skorzystać z oferty azjatyckich fabryk. Pierwsza opcja w naszym wypadku jest zdecydowanie bardziej opłacalna i bezpieczniejsza przy mniejszych partiach produktów.

Jeśli szukasz polskiego dostawcy to niestety brakuje nam bardzo rozbudowanego katalogu, ale możesz poszukać na stronach [Polski producent](#) czy [czy Kupuję polskie produkty](#). Oprócz tego warto zajrzeć na Allegro i poszukać interesującej firmy w Google. W przypadku zagranicznych dostawców (szczególnie z Azji) niekwestionowanym liderem jest Alibaba.

Dla kogo?

Tworzenie produktów własnej marki jest najlepsze dla tych, którzy mają unikalny pomysł. Warto zaangażować się w ten typ biznesu, gdy mamy już sprawdzony rynek. Poza tym należy pamiętać, że wymaga to dość dużych inwestycji finansowych ze względu na konieczność zamówienia minimalnej ilości danego produktu.

Zalety

niska cena jednej sztuki
Zamawiając produkty pod swoją marką masz możliwość kupowania po cenach produkcji. Eliminujesz w ten sposób wszelkich pośredników i optymalizujesz maksymalnie koszty jednej sztuki.

panowanie nad marką
Sprzedając produktu swojej marki masz pełną kontrolę nad tym jak ją będziesz kreował.

kontrola nad ceną
Dzięki niskim kosztom pojedynczej sztuki i unikalnością Twojego produktu masz możliwość kontroli ceny.

kontrola nad jakością

Oczywiście nie masz w tym modelu tak dużej kontroli nad jakością produktu tak jak wtedy gdy wytworzysz go samodzielnie (zobacz artykuł o tego typu sprzedaży). Możesz jednak znaleźć dostawców produkujących na odpowiednim poziomie, choć może to wymagać wielu poszukiwań.

Wady

minimalna ilość

Niestety na początku musisz zamówić co najmniej kilkadziesiąt sztuk danego produktu, bo większość form znakowania (może poza drukiem cyfrowym) wymaga poniesie dużych kosztów początkowych.

czas

Zamówienie produkcji produktu pod Twoją marką bywa także bardzo czasochłonne. Szczególnie gdy zamawiasz u dostawców z Azji.

ryzyko oszustwa

Jeśli zdecydujesz się na zamówienie w Azji to istnieje też ryzyko oszustwa, dlatego powinieneś decydować się tylko na sprawdzonych producentów.

Prowizja

W tym modelu możesz liczyć na duże zyski, bo kupujesz bezpośrednio u producenta. Sam jednak ponosisz także więcej wydatków, które zwracają się po dłuższym okresie w porównaniu do innych modeli pozyskiwania produktów.

Ryzyko

Kosztami dużych możliwości zysków jest zwiększone ryzyko na straty finansowe. Musisz też podjąć więcej działań ukierunkowanych na promocję marki.

Stawka jest jednak wysoka:)

Jak sprzedawać jeśli nie chcesz tworzyć własnej marki?

Sprzedawanie produktów, zakupionych wcześniej w hurtowni, jest najbardziej klasycznym modelem sprzedaży.

Najczęściej zaopatrujesz się w dużą ilość danego produktu po niższej cenie, a następnie sprzedajesz detalicznie w wyższej.

Taki model biznesu niesie za sobą niższe ryzyko niż tworzenie własnej marki, bo możesz zacząć od mniejszych ilości i nie musisz zaczynać wszystkiego od zera. Ktoś już stworzył daną markę.

Dla kogo?

Przede wszystkim dla osób, które chcą szybko zacząć i skupić się na sprzedaży. Hurtownie dostarczają ogromną ilość produktów, także masz prawie nieograniczone możliwości wyboru sobie odpowiedniej niszy.

Zalety

Sprzedajesz produkty uznanych marek

Jeśli marka produktu istnieje już w świadomości konsumentów to masz ułatwione zadanie w kwestii promocji. Ryzyko zaopatrzenia się w rzeczy, których nikt nie kupi jest zdecydowanie mniejsze niż przy tworzeniu własnych produktów.

Masz łatwiejszy start

Nie musisz kupować minimalnych ilości produkcyjnych, które zwykle wynosi kilkadziesiąt sztuk, a tylko tyle aby sprawdzić zapotrzebowanie na danym rynku.

Wady

Sprzedajesz produkty istniejących marek

Wizerunek marki jest poza Twoją kontrolą. Jeśli któryś z innych dystrybutorów na razie się klientom to Ty też możesz na tym ucierpieć.

Ceny

Sprzedając cudze produkty jesteś ściśle uzależniony od cen hurtowych i ofert konkurencji. Nie masz zbyt dużego pola do manewru w polityce cenowej.

Uzależnienie od dostawców

Jeśli korzystasz z kilku dostawców to czasem mogą wynikać z tego problemy. Produktu może brakować lub samemu będzie Ci ciężko nad wszystkim zapanować.

Prowizja

Dużo zależy od produktu, który sprzedajesz. Zarobki być nie może nie będą tak duże jak w przypadku tworzenia własnego produktu, jednak prowizje potrafią być kilkukrotne w odpowiednich niszach.

Ryzyko

Hurtowy zakup produktów nie niesie za sobą wielkiego ryzyka, choć oczywiście jest prawdopodobne, że zostaniesz ze swoimi zapasami. Największym wyzwaniem w tego typu biznesie jest odróżnienie się od konkurencji i utrzymywanie wysokiego poziomu obsługi klienta.

Jeśli chcesz prowadzić sklep internetowy w tym modelu to zastanów się najpierw czy masz pomysł na skuteczną promocję w danej niszy. Czasy gdy wystarczyło coś sprzedawać i biznes się udawał już dawno minęły.

Jak zarabiać na sprzedaży produktów nie mając magazynu i dużych środków na inwestycje?

Dropshipping, czyli sprzedaż produktu którego nie posiadasz i być może nigdy nie zobaczysz na oczy.

Nie musisz mieć magazynu. Nie musisz mrozić kapitału, bo płacisz dopiero wtedy, gdy klient płaci Tobie.

Po takim krótkim opisie ten system sprzedaży wydaje się idealny. Jednak z reguły tam gdzie jest zbyt łatwo to szybko tworzy się duża konkurencja, która najczęściej walczy również

cenowo. Twoim największym wyzwaniem będzie prowadzenie skutecznej promocji i wyróżnienie na rynku.

Spójrzmy na szerszy obraz dropshippingu.

Dla kogo?

Dropshipping wydaje się jedną z najlepszych opcji na start dla początkujących ze względu na niskie koszty. Poza tym jest to sposób wymagający mniej czasu niż inne formy sprzedaży, więc jest to dobry pomysł dla osób pracujących na etacie, które chcą spróbować biznesu po godzinach pracy.

Zalety

Niskie koszty na start

Nie musisz mieć specjalnych przestrzeni magazynowych oraz inwestować w towar. Jeśli masz pomysł jak dotrzeć do potencjalnych klientów (np. masz już blog tematyczny lub fanpage) to spróbować biznesu praktycznie bezkosztowo.

Niskie ryzyko

Jeśli nie inwestujesz to też nie ryzykujesz pieniędzy. Sprzedajesz po prostu towar za którego wyprodukowanie zapłacił ktoś inny.

Biznes mobilny

Z łatwością możesz zarządzać biznesem z dowolnego miejsca. Wystarczy tylko komputer i dostęp do Internetu.

Wady

Duża konkurencja

Jak już wspomniałem we wstępie. Jeśli biznes jest łatwy to wiele osób próbuje w nim swojego szczęścia. Jednak mało osób robi to na poważnie, także nie załamuj się dużą ilością innych podmiotów na Twoim rynku.

Niskie marże

Brak ryzyka, duża konkurencja i łatwość sprzedaży powoduje, że ciężko będzie znaleźć produkty wysokomarżowe. Być może jednak Tobie się uda znaleźć jakiegoś nieodkrytego producenta.

Ryzyko

Pod względem inwestycji finansowych dropshipping nie niesie za sobą zbyt dużego ryzyka. Jednak powinieneś szanować swój czas i energię, dlatego staraj się starannie dobrać niszę i produkty (jak to zrobić zobacz w poście).

Dropshipping w Polsce

Jeśli zainteresował Cię temat to polecam rzucić okiem na stronę o dropshippingu, która zawiera wiele szczegółowych informacji na ten temat. Generalnie także w naszym kraju można z powodzeniem rozwijać ten model i wielu dostawców oprogramowania dla sklepów internetowych zapewnia gotowe integracje z hurtowniami.

Czy warto tworzyć i sprzedawać produkty informacyjne?

Sprzedaż produktów informacyjnych, czyli kursów, ebooków czy szkoleń online wydaje się idealnym sposobem na zarabianie pieniędzy. Nie są potrzebne duże pieniądze na inwestycje i łatwo można testować poszczególne pomysły.

Czy sprzedaż tego typu produktów ma jednak same zalety? Sprawdźmy w kolejnej pigułce informacji na temat tego typu systemu sprzedaży w Internecie.

Dla kogo?

W pierwszej kolejności dla osób, które mają lekkość w pisaniu i wiedzę ekspercką w dziedzinie, która jest wartościowa dla potencjalnych klientów. Przy odpowiedniej dozie samozaparcia możesz tworzyć produkty w sferach na których jeszcze się nie znasz.

Zalety

Brak większości kosztów

Sprzedając produkty informacyjne i wysyłając je za pomocą e-maila cena dla klienta jest prawie w całości Twoim zyskiem. Oczywiście ponosisz drobne opłaty za hosting, system płatności itd, ale w porównaniu z ilością zobowiązań przy produktach fizycznych są to małe kwoty.

Dochód pasywny

Tworząc raz produkt, możesz sprzedawać go później w nieskończoność przy okazji zarabiając pieniądze. Jeśli dobrze stworzysz cały system to nie będzie to prawie w ogóle wymagało

Twojej uwagi.

Możliwość skalowalności

Jeśli jeden produkt dla danej niszy będzie miał popyt to możesz rozwijać swoją ofertę np. tworząc dodatkowe opcje lub usługi potrzebne dla danej grupy klientów.

Wady

Duża inwestycja czasu

Stworzenie wartościowego produktu informacyjnego wymaga zaangażowania i czasu. Nie wystarczy wstawić nową pozycję do sklepu i zajmować się promocją, ale dać dużo od siebie w procesie tworzenia.

Dużo darmowych materiałów online

W Internecie są gigantyczne zasoby wiedzy i bardzo często jest za darmo. Twoim zadaniem będzie na tyle unikalnie podejść do tematu i dostarczyć na tacy rozwiązanie problemu Twojego potencjalnego klienta, aby chciał za to zapłacić.

Ryzyko

Największym ryzykiem zaangażowania się w tworzenie produktów informacyjnych jest strata czasu i energii na coś, czego nikt nie kupi. Dlatego zanim zaangażujesz się w nowy projekt, oceń pomysł m.in. za pomocą sposobów opisanych w poście 5 Pytań do decyzji czy warto wejść w dany rynek