

## Введение

Создание бизнеса — шаг, серьезный во всех отношениях, а значит, непростой уже чисто с психологической точки зрения. Нужны не только знания и опыт — необходимы мотивация и вдохновение! Доказано, что человек может эффективно работать на достижение своей цели, только когда точно знает каждый свой последующий шаг. Эта книга — пошаговая инструкция построения своего бизнеса — успешного бизнеса, который изменит не только вашу жизнь, но и жизнь окружающих.

Не секрет, что немало людей достигло коммерческого успеха именно в торговле онлайн, и число их растет. Этому способствует как развитие технологий, так и появление различных торговых площадок. А одна из самых посещаемых и популярных в сегодняшнем мире — Amazon.com!

Наверняка вам уже известно, что любой бизнес лучше начинать с понимания того, как это делать — с теоретической подготовки, а затем переходить к практике. В этой книге мы постарались максимально просто, точно и логично описать принципы построения собственного бизнеса на Amazon, начиная с ответов на самые базовые вопросы и заканчивая описаниями методов работы и советами экспертов, работающих с русскоязычным рынком стран СНГ.

Эта книга о том, как обрести свободу: свободу делать то, что хочется, и там, где хочется, свободу планировать каждый свой день, свободу зарабатывать сколько нужно, а не сколько дают. Не о том, как создать корпорацию с тысячами сотрудников и офисами по всему миру, а о том, как обрести независимость. Если вы хотите изменить свою жизнь, твердо встать на ноги, жить и работать, не привязывая себя к рабочему столу, кабинету или складу, — это именно та книга, которую вам стоит прочесть. В ней есть не только ответы на вопросы — описанные здесь механизмы помогут вам окунуться в сферу, с которой большинство русскоязычных онлайн-продавцов еще не знакомы. Так что у вас есть уникальная возможность прочитать эту книгу в очень подходящий момент! А ведь известно, что самая ценная помощь — помощь своевременная!

Достаточно изменить свое отношение к жизни, чтобы многое начало меняться «как бы» само собой: настрой, уверенность в себе и, конечно же, материальный достаток.

Уже с первых страниц вы поймете, что этот бизнес вовсе не так сложен, как может показаться «издалека», и что начать его может любой, у кого есть доступ к интернету. А главное — любой человек может достигнуть в нем успеха, если будет знать, от чего же этот успех зависит.

В этой книге собраны разные лайфхаки, призванные помочь вам стать успешным Amazon-предпринимателем, не путаясь в деталях, — вам остается лишь читать главу за главой и шаг за шагом осваивать технологию своего будущего бизнеса. Именно для этого и написана эта книга. Конечно, прочитать — еще не значит сделать. Но сделать вместе проще, чем одному! В каждой строчке этой книги — опыт, который трудно переоценить: остается лишь убедиться в этом лично!

## Личная история

Успех в любом бизнесе — это желание и результат усилий. Точка.

Меня зовут Андрей и сейчас я поделюсь с вами своей личной историей. У каждого из нас в жизни наступал момент, который переворачивал жизнь с ног на голову. Это могла быть встреча, прочитанная книга, какая-то негативная ситуация — у каждого свое... Для меня это был негативный опыт, который в конце концов оказался самым лучшим в моей жизни.

Я пару лет работал в маркетинговом отделе одной ничем не примечательной компании. Ничего необычного: 8-ми часовой рабочий день, два выходных, стабильная зарплата. Как-то вечером, когда я работал над очередным отчетом, к моему столу подошел директор и сухим голосом сообщил, что в связи с кризисом меня сократили. Мысль, что меня увольняют, была как снег на голову.

Сначала я пошел искать новую работу, но мою голову посетила странная на тот момент мысль: «Андрей, а разве писать отчеты и жить от зарплаты к зарплате — это то, чего ты действительно хочешь, разве это то, о чем ты мечтаешь?». Ответ был отрицательным.

Я начал задумываться о жизни в целом, своих целях и мечтах, и осознал, что вся моя жизнь проходит в рутинных заботах, решениях чужих проблем и борьбе за банальное выживание, а жизнь с ее радостями уходит на второй план. Я почувствовал себя антилопой из африканской саванны, которая знает: чтобы выжить, ей нужно бегать быстрее самого быстрого льва из соседней стаи. И так каждый день.

Общаясь с друзьями, понимал, что не имеет никакого значения, кто ты: предприниматель, менеджер в крупной компании, студент или стартапер, но если ты занимаешься открытым, обычным бизнесом или работаешь в чужой компании, рано или поздно приходишь к тем же выводам, что и я: ты такая же «антилопа». Особенно, когда экономику начинает очередной раз шатать и кажется, что слово «кризис» стало таким же обыденным, как «доброе утро», рынки сокращаются, конкуренция увеличивается, национальная валюта обесценивается, доллар все растет и растет, жизнь дорожает, а доходы сокращаются. Я понимал, что новая работа меня не спасет, что нужно что-то другое, что-то кардинально новое.

Была мысль эмигрировать. Но, поговорив по душам с друзьями в Америке, понял, что хорошо там, где нас нет! Начинать все с самого начала в чуждой для «нашего» человека среде — не самый лучший вариант. По сути, менять шило на мыло.

Поэтому я постоянно был в поиске бизнеса, который мог бы позволить без существенных финансовых инвестиций зарабатывать достаточно для качественной и комфортной жизни. Чтобы не приходилось толкаться локтями с сотнями конкурентов в надежде на кусок хлеба. Чтобы не беспокоиться за курс валют, а наоборот — радоваться, потому что твой заработок в долларах. Чтобы не работать как проклятый круглосуточно, а уделять этому несколько часов в день, и остальное время посвятить семье, развитию или хобби.

Мне не давал покоя экономический бум Китая и те возможности, которые возникали при торговле китайскими товарами. Но снова же, заработать на этом можно, если сразу вложить тысяч от 100 долларов. Да и проблем не оберешься: доставка, растаможка, хранение, взаимодействие с потребителями и т. д. Да еще и продавать кому? Потребителю на внутреннем рынке, который и так еле-еле сводит концы с концами?!

У кого самый «вкусный» рынок? Конечно же, это Америка! А кто самый интересный производитель? Конечно же, это Китай! Я все мозговал, как оказаться в этой цепочке, по которой деньги из Америки перетекают в Китай?

Я продолжал свои поиски и узнал о том, что можно зарабатывать на Амазоне, где абсолютно каждый желающий из любой точки мира может официально продавать свои товары, получая десятки, сотни тысяч долларов чистой прибыли. Я понял, что где-то что-то происходит без меня. Начал рыть в поисках информации, чтобы попасть на этот праздник жизни.

Оказалось, что здесь можно построить полноценный официальный бизнес, который еще очень далек от насыщения, поэтому можно занимать места в первых рядах.

Мне несколько неудобно говорить о начале, потому что я сам наломал столько дров: в русскоговорящем пространстве не было тех, кто занимался обучением, а англоязычный курс мне был просто не по карману. Я начал разбираться сам: мне нужно было приложить много усилий, чтобы без сторонней помощи разобраться, что да как. Да, я делал ошибки, наступал на одни и те же грабли, но сейчас я полон уверенности, что не боюсь неудач, ведь без неудач не бывает успехов.

Мои ошибки стали тем бесценным опытом, благодаря которому я сформировал технологию подхода к построению бизнеса на Амазоне, которой может воспользоваться каждый, чтобы зарабатывать сотни, а то и тысячи долларов в год. Я делился этой технологией со своими друзьями, родственниками. Так было создано сообщество успешных Амазон-предпринимателей — NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers, куда входят мои друзья, партнеры, родные, которые вместе со мной зарабатываю на платформе Амазон.

Однажды в одном из интервью я упомянул о нашей деятельности. И на следующий день произошел просто бум — меня в буквальном смысле начали заваливать письмами с просьбой рассказать, как зарабатывать на Амазоне. Итак, как многие из вас могли догадаться, перед вами книга, которая и есть тем самым ответом на вопрос «Как зарабатывать тысячи долларов на Амазоне?».

Давайте приступим!

## Как устроена эта книга

Дорогие читатели, перед вами книга, которая даст вам четкое представление о том, как построить легальный долларовый бизнес на торговой площадке Амазон, который будет приносить тысячи долларов ежемесячно. Испокон веков самым эффективным способом обучения считается подход от простого к сложному. Так поступим и мы, наслаивая знания, раскрывая аспект за аспектом в каждой последующей главе. Книга разбита на разделы, объединяющие несколько глав. В начале каждой главы мы ставим вопросы, на которые потом даем ответы, а в конце — подводим итоги, выделяя перечень рассмотренных аспектов.

Для начала в *Разделе 1* мы расскажем вам, кто мы такие и какую цель преследуем. Далее прольем свет на то, что собой представляет сама компания Амазон, сколько людей делают покупки благодаря этой платформе и на скольких континентах. С помощью разных статистических данных мы покажем вам перспективы, которые откроются в ближайшем будущем перед самой компанией, перед торговцами, работающими на платформе, и объясним, почему мы сами выбираем Амазон как лучшую торговую площадку для построения официального бизнеса, который приносит тысячи долларов в месяц.

Теперь необходимо составить точное представление о том, как работает Амазон. Чтобы четче видеть перед собой картину, в *Разделе 2* мы посмотрим на компанию глазами не только продавцов, но и покупателей, обратим внимание на те пункты, которые обе стороны считают особенно важными и притягательными. Мы разберем в деталях основные отличия Амазона от eBay и сравним усилия, затраченные на открытие собственного интернет-магазина в вашей стране, с таким же онлайн-бизнесом, если открыть его на Амазоне. Кроме того, мы с вами сравним количество вложений, как материальных, так и временных, которые необходимы самостоятельным продавцам и тем, кто сотрудничает с Амазон.

В *Разделе 3* мы откроем глаза на то, как каждый может зарабатывать на Амазоне, став Амазон-предпринимателем. Здесь в специальных главах будут рассмотрены в общих чертах основные системы работы на Амазоне, а именно Dropshipping (Посредничество) и Private Label (Работа с личным брендом), чтобы создать в голове читателя общее представление обо всех системах работы на платформе Амазон и потом смело разбирать их в деталях.

В следующем, четвертом, **Разделе** внимание будет уделено тактике построения бизнеса через Dropshipping и тому, почему начинающим Амазон-предпринимателям мы советуем открывать свое дело именно с нее. Мы детально разберем преимущества и нюансы работы: как выбрать поставщика, как наладить с ним связь, как произвести оплату и самое главное, на что стоит обращать особенно пристальное внимание. Мы поговорим о возможных проблемах этой стороны бизнеса и, что важно, покажем способы их решения.

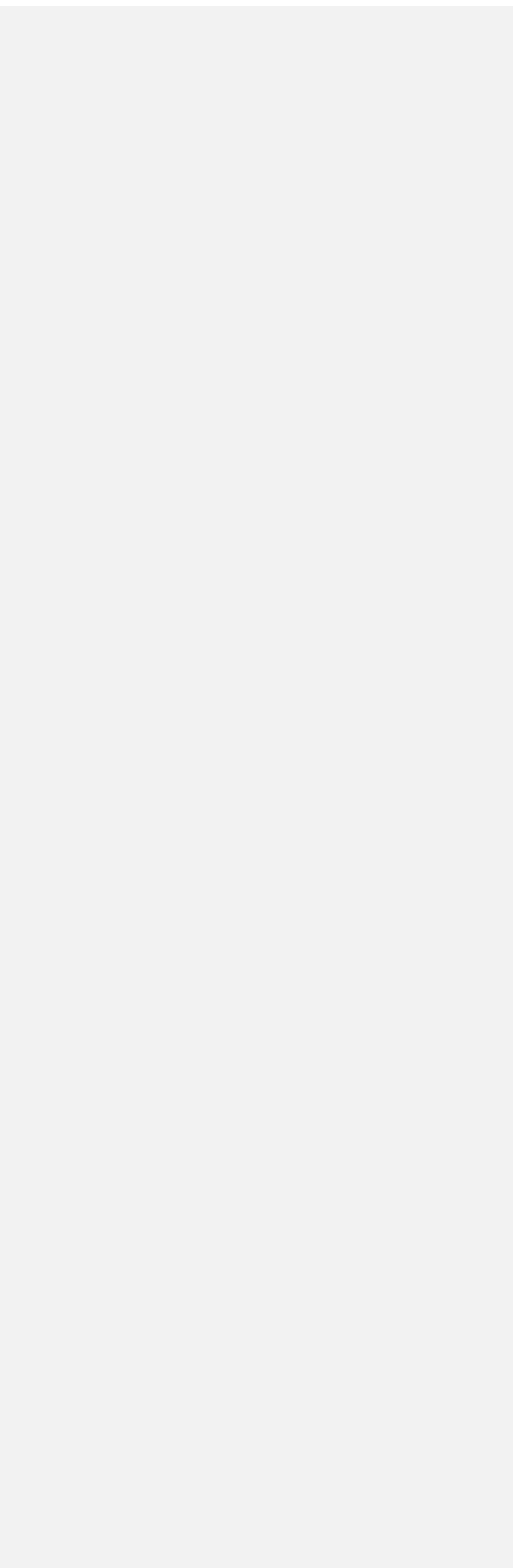
В **Разделе 5** мы расскажем о том, как зарабатывать с Private Label. Будет разобрана схема работы и нюансы, которые стоит знать, начиная бизнес таким способом. Речь также будет идти о поиске товаров, об инструментах для поиска, о производстве и работе непосредственно с самими производителями. Обсудим особенности системы доставки, предлагаемой компанией Амазон. Отдельно внимание будет уделено возможным проблемам и тому, как с ними справиться.

Так мы подведем черту основным способам работы, в которые предстоит окунуться на платформе будущему Амазон-предпринимателю. Следующий шаг — это детальное изучение общих аспектов ведения бизнеса на этой платформе. Они характерные уже для обоих способов работы на Амазоне — как Dropshipping, так и Private Label.

Теперь, когда вы уже знаете, что такое Dropshipping/Private Label и с чем его едят, мы откроем перед вами техническую сторону становления Амазон-предпринимателем. В **Разделе 6** мы наглядно покажем, как зарегистрироваться на Амазоне, сравним преимущества различных видов аккаунтов, поговорим о существующих подходах выбора имени, о том, что такое Amazon BuyBox, и методах работы с этим инструментом.

Конечно, важным этапом будет разбор стратегии работы с клиентами. Об этом речь пойдет в **Разделе 7**. Как делать это эффективно и успешно, учитывая, что покупатели принадлежат к разным социальным группам и у каждого есть свои особенности. Мы разберем работу с отзывами и то, как реагировать в разных ситуациях, получая или не получая комментарии и обратную связь от покупателей.

В любом случае нужно всегда иметь при себе план действий, используя который можно получить желаемый результат. Поэтому в **Заключении** мы поговорим о ежедневных чек-листах, об их необходимости для эффективного построения бизнеса на Амазоне. Нашей задачей будет помочь вам сделать собственные выводы из всей полученной информации и определить дальнейшие шаги для того, чтобы зарабатывать тысячи долларов ежемесячно.





## Раздел 1.

### Глава 1. NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers

#### NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers — что это?

NOBLE's Consulting Group for Amazon Sellers, также известна как NOBLE's Consulting Group, — это сообщество успешных Амазон-предпринимателей, целью которого является помощь предпринимателям, которые хотят запустить и вести бизнес на площадке Amazon.com. NOBLE's Consulting Group уже сейчас консультирует и обучает торговле в пяти странах, включая США, Филиппины, Россию, Казахстан и Украину. 50% наших клиентов — это жители СНГ, а вторая половина разбросана по всему миру.

Давайте познакомимся поближе. Я — Андрей Гриценко, вы уже знакомы с моей историей. Вместе с Андреем Полищуком и Владиславом Ле, мы являемся экспертами, которые передают свои знания и практические навыки русскоязычным предпринимателям. А Ноел Деквит и Рэнди Смит — ключевые англоязычные спикеры NOBLE's Consulting Group. Кстати, они являются создателями бренда Platinum Health и ряда других брендов, оборот которого уже за первый год (!) работы на Амазоне превысил \$2 млн. А сейчас уже достигает \$5'000'000 в год.

Сегодня ни для кого не секрет, что для успешной самореализации человеку нужен наставник, а учиться у практиков, которые сами достигли высоких результатов, — большое преимущество.

Цель проекта, частью которого является эта книга, — помочь предпринимателям из русскоязычных стран в освоении технологий построения бизнеса на платформе Amazon.com. Компания уже создала самое крупное на сегодняшний день сообщество Амазон-предпринимателей — 100 тысяч человек (на момент публикации книги, сейчас — намного больше). И это сообщество каждый день пополняется на тысячи человек. Темпы роста позволяют в ближайшем будущем рассчитывать на увеличение количества участников проекта до нескольких миллионов по всему миру.

**Отформатировано:** Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 12 пт, Цвет шрифта: Черный, английский (США), Граница: : (Без границ)

**Отформатировано:** Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 12 пт, Цвет подчеркивания: Другой цвет (RGB(29;33;41)), Цвет шрифта: Черный, английский (США), Граница: : (Без границ), Узор: Нет (Белый)

**Отформатировано:** русский

## Глава 2. Наша цель

Мы создали успешный легальный бизнес на платформе Amazon.com и делимся этим с вами, ведь когда делишься — приумножаешь!

У вас может возникнуть закономерный вопрос: если вы сами зарабатываете на Амазоне, то почему делитесь всей этой информацией?

Мне хотелось бы объяснить, почему я так легко делюсь с вами этой ценной информацией. Благодаря новым технологиям и достижениям науки перед каждым из нас открываются новые возможности. Думаю, что большинство людей даже не подозревают, сколько всего можно сделать, вооружившись новыми технологиями. Мы живем в действительно уникальное время — так давайте воспользуемся этим!

Каждый член NOBLE's Consulting Group успешно работает и зарабатывает на платформе. Но здесь, как и в любом бизнесе, есть определенные этапы. Первый этап — это этап «Ремесло, когда ты все делаешь сам. На этом этапе предприниматель впервые ступает на новый берег, начинает разбираться во всем с нуля и почти все вынужден делать своими руками. Все проходят через этот этап, и мы тоже не исключение.

Второй этап — «Система». А на этапе «Система» все процессы отлажены и автоматизированы и главной задачей здесь является построение стратегии и ведение процессов контроля.

Следующий и последний этап — это «Масштаб». На этом этапе бизнес уже приносит намного большие доходы, чем на первых двух, и речь идет уже не о десятках, а о сотнях тысяч долларов. Именно на этом этапе нужно вооружаться новыми технологиями, инструментами, которые помогают попадать точно в цель. Речь идет о создании специального программного обеспечения (далее ПО) для тщательного анализа данных, которое позволяет выявлять тенденции и закономерности продаж. Это ПО позволит прогнозировать, какие товары в какое время суток лучше всего продаются на Amazon. Этот шаг влечет за собой весьма значительные финансовые вложения, поэтому экономически нецелесообразно разрабатывать подобные инструменты исключительно для личного пользования.

С этим и связана наша цель — создать закрытый клуб из Топ-100 Амазон-предпринимателей, у которых чистая прибыль превышает \$20,000 за месяц. Вместе мы сможем инвестировать в ПО, о котором говорилось выше, и внедрить его в работу, что по прогнозам

увеличит доход как минимум в несколько раз, поскольку попадание в цель будет стопроцентным.

А для того чтобы собрать этот круг амбициозных людей, мотивированных предпринимателей, мы помогаем в построении и развитии бизнеса на Амазоне именно тем людям, которые настроены на серьезную работу. Мы проводим обучение и работаем с теми, кто по-настоящему нацелен на бизнес, выискивая действительно талантливых предпринимателей, которые войдут в закрытый клуб Топ-100. Сейчас поиск для нас — это перманентный процесс. Мы уверены, что уже совсем скоро мы лично познакомимся с теми, кто прочтет эту книгу и, применяя описанные в ней технологии, начнет зарабатывать.

Знайте, у каждого из вас есть кое-что, чего мы в начале были лишены. Вам очень повезло, потому что вы имеете возможность учиться у экспертов. Мы сами проходили все от А до Я, набивая шишки и ступая на грабли, чтобы выстроить эту технологию. Поэтому перед вами открываются такие возможности, которые нам и не снились.

А теперь представьте себе, что вы окружены людьми, которые знают, что делать и в какой последовательности. Вы внимательно слушаете их, не только потому что они сами прошли этот путь, но и потому, что они достигли высоких результатов на этом поприще. Они становятся вашими наставниками. В любом случае один из залогов успеха в освоении любого навыка — это поиск тех, у кого можно научиться желаемому. И вот мы здесь — мы делимся с вами нашим опытом и знаниями и гарантируем, что, применяя разработанные нами техники и приемы, каждый из вас будет зарабатывать достойные деньги.

## Раздел 2.

### Глава 3. Компания Амазон

Ключевые вопросы этой главы:

- ☐ Как создавалась компания Амазон?
- ☐ В каких направлениях развивается Амазон?
- ☐ Какова стоимость компании?
- ☐ В каких странах доступен Амазон?

Компания Amazon.com была основана Джеффом Безосом и существует с 1995 года со штаб-квартирой в Сиэтле и покупателями на всех пяти континентах. Amazon...это название не известно разве что там, где вызывает недоумение само слово «интернет». Сейчас уже трудно представить себе, что все начиналось с продажи бумажных книг, особенно теперь, когда покупка электронных книг занимает считанные секунды. Джефф очень долго подбирал название для своей компании и в конце концов остановился на этом.

Само название Amazon Безос выбрал по двум причинам. Первая — указать на масштабность проекта (Amazon в переводе с английского также означает реку; Амазонка — самая большая и полноводная река в мире), а магазин запускался со слоганом «Самый большой магазин книг на Земле». Вторая: в 90-ые списки веб-сайтов в поисковике часто подавались в алфавитном порядке, и, назвав свой сайт по первой букве алфавита, Безос увеличивал шансы быть замеченным покупателями. Только за первые два месяца небольшой стартап начал приносить \$20,000 еженедельно.

С того момента Амазон не прекращает развиваться и продолжает идти вперед семимильными шагами. Просто представьте, за 20 лет Джеффу Безосу удалось построить компанию. Что ж, давайте взглянем на статистику. За последнее десятилетие интернет коренным образом изменил представление о покупках — появилась эффективная альтернатива магазинам и базарам, с незапамятных времен бывших единственным способом приобретения еды, одежды и пр. Так, согласно статистике, мировые объемы продаж в интернет-магазинах с 2012 года выросли с \$1 триллиона до \$2 триллионов в 2016. Только в США в 2013 году общая стоимость товаров, проданных через интернет, составляла \$431 миллиарда, а в конце 2016, по прогнозам экспертов, эта сумма достигнет \$660 миллиардов: из них \$108

миллиардов выпадает на продажи через платформу Амазон. Интересно, что сам Джеф Безос, основатель и гендиректор проекта, не раз говорил о том, что получение прибыли самой компанией не является приоритетом для Amazon, здесь больше зарабатывают продавцы. Безос много лет подряд предпочитал инвестировать доходы компании в развитие новых направлений деятельности, поэтому сегодня компания является лидером в розничной торговле онлайн.

Вот уже несколько лет Amazon.com расширяется почти в геометрической прогрессии, приобретая статус одной из главных торговых площадок мира. И, судя по прогнозам, останавливаться не намерен.

Пока большинство компаний используют вложения для выкупа акций, основатель Amazon, Джефф Безос, инвестирует в разработки. И похоже, это основное направление вложений уже в скором времени принесет свои плоды. Для примера давайте рассмотрим одно из направлений компании — Amazon Web Services, услуги, связанные с Интернет-ресурсами. По прогнозам, в ближайшие три года Amazon Web Services будет приносить 50% дохода от всех продаж компании. Только в начале 2016 года этот сервис принес компании \$2,57 млрд. Эксперты считают, что именно Амазон будет продавать 48 – 68% товаров подобного типа в 2018 году.

К 2015 году рыночная стоимость компании Amazon, к которой относятся товарные знаки и знаки обслуживания, деловая репутация, наличие постоянных покупателей, повторные контракты с клиентами и т. д., составила \$307 миллиардов, а к 2016 году ее стоимость увеличилась на \$60 миллиардов и сейчас составляет \$335 миллиардов. К 2015 году рыночная стоимость компании Amazon, к которой относятся товарные знаки и знаки обслуживания, деловая репутация, наличие постоянных покупателей, повторные контракты с клиентами и т. д., составила \$307 миллиардов, а к 2016 году ее стоимость увеличилась на \$60 миллиардов и сейчас составляет \$335 миллиардов. Стоимость компании растет с каждым годом, а вместе с ней продажи и интерес клиентской аудитории. Возьмем для сравнения такой факт: в 2012 году общая сумма проданных на Amazon товаров достигла \$61 миллиарда — это больше, чем продажи следующих за Amazon девяти компаний вместе взятых!

Amazon Web Services (AWS) — инфраструктура платформ облачных веб-сервисов, представленная компанией Amazon в начале 2006 года. В данной инфраструктуре представлено много сервисов для предоставления различных интернет-услуг, таких как хранение данных (файловый хостинг, распределенные хранилища данных), аренда виртуальных серверов, предоставление вычислительных мощностей и др.

Ни одна другая торговая площадка в США и близко не подошла к результатам, которые демонстрирует Amazon. Начать с продажи книг в 90-е и стать синонимом онлайн-торговли в англоязычном мире — это невероятно!

Рис. 1.  
Соотношение  
рыночной сто-  
имости Ама-  
зона к Walmart  
в мил-  
лиардах дол-  
ларов с 2005  
по 2015 гг.



На гра-  
фике ниже  
(Рис. 2) пока-  
зано соотно-  
шение продаж

Amazon.com и других онлайн-площадок в миллиардах долларов. Как только покупка товаров через интернет стала доступнее, Amazon занял лидирующую позицию на рынке — компания растет на 20% в год, увеличивая лидерский отрыв от среднего уровня, что наглядно отражает график.

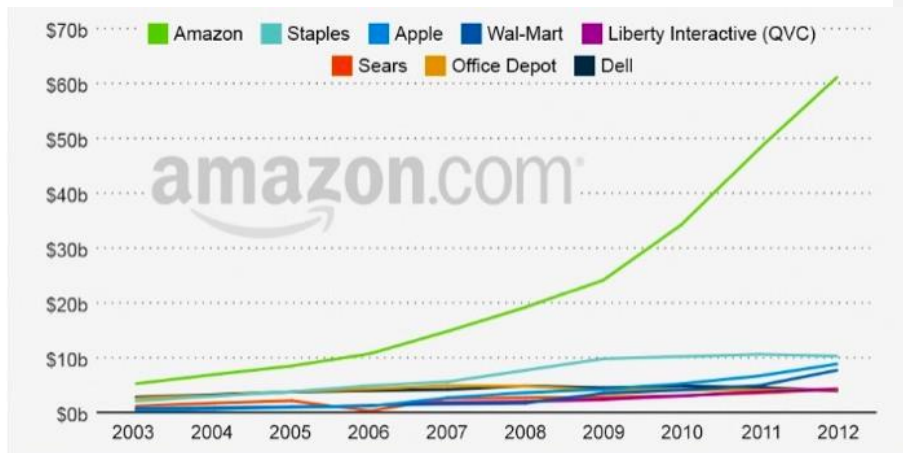


Рис. 2. Соотношение продаж на Amazon.com и других онлайн-площадках в долларах

Отформатировано: По центру

Напомню, что начиналось все с книг. Но если посчитать только предметы одежды, выставленные на продажу в 2016 году, получится около \$30,000,000. Продавцы уже более 100 стран присоединились к работе на платформе.



Рис. 3. Страны, в которых Amazon имеет отдельные площадки для продаж

|

← **Отформатировано:** Отступ: Первая строка: 0 см