

▶ Радио Follow Me

4 музыкальных потока 24 часа в сутки



NEW



RUSSIAN



HITS



HIP-HOP

Войти

Войти через Facebook

Регистрация

HOPES & FEARS

Поиск



ПРЕДПРИИ **ОПЫ** ВИДИЕ И С О В Е Т Д И Р Е К Т О Р О

М Е Н Е Д Ж М Е Н Т

ДЛЯ ПРОДАЖИ: 7 ПРАВИЛ ВЫБОРА ТОВАРА ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА



Антон Епифанов поделился с H&F принципами, которыми руководствовался, создавая онлайн-магазин оптической техники. Сейчас капитализация его компании Levenhuk — более 1 млрд рублей.

Дарья Черкудинова, вчера | 👁 4071 | ❤️ 2

Like 19

В ❤️ 21

Tweet 6

Серф 3

Share



Антон ЕПИФАНОВ

Гендиректор и основной владелец компании Levenhuk

Правила выбора товара

Для того чтобы начать интернет-магазин, надо прежде всего определиться, что же вы будете продавать, найти правильный товар или услугу. Особенно критично это в случае, когда у вас ограничено финансирование: ошибка может стать фатальной. Мы, запуская различные интернет-проекты, методом проб и ошибок сформулировали основные правила такого выбора. Они достаточно очевидны, но, тем не менее, на старте очень многие совершают ошибки.



ОБЩЕЕ МЕСТО: 15 ЛУЧШИХ
КОВОРКИНГОВ МОСКВЫ
И ПЕТЕРБУРГА



ENLARGE YOUR BONUS



Стыдно летать с маленьким бонусом?

Увеличить сейчас



Срок акции до 7 июня 2013 г. Enlarge your bonus (англ.) – увеличить свой бонус. OneTwoTrip Travel Agency LLP, Global House, 5a Sandys Row London E1 7HW, UK

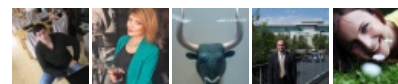
H&F SOCIAL



Hopes&Fears

Like

15,431 people like Hopes&Fears.



Facebook social plugin

Hopes&Fears



Hopes&Fears
14,664 followers



Web2PDF

converted by Web2PDFConvert.com

①

Товар должен быть компактным. Начинать торговлю с продажи роялей не стоит. Вы вынуждены будете снять склад, нанять грузчика, арендовать автомобиль, а это огромные расходы.

②

Товар должен быть высокомаржинальным. Сотовые телефоны с маржой 5-10% не дают достаточной суммы денег при продаже. Опытным путём мы установили, что с одной продажи в кармане компании должно оставаться не меньше 1 500 рублей. Это абсолютный минимум. Если меньше, то вы в случае ошибки не сможете компенсировать свои расходы. С каждого заказа вы должны получить достаточно денег, чтобы оплатить все неудачи, связанные с потерей, кражей товара, с отказом клиентов от товара.

③

Товар должен быть дорогим. Торговать чайными ложечками на старте нельзя: они слишком дешёво стоят. Вам нужно продать их слишком много, чтобы получить осмысленные деньги, а на старте бизнеса продать много очень сложно. Поэтому лучше продать мало, но дорогого товара.

④

Товар должен быть такой, чтобы покупателю было сложно его сравнивать. Это необходимо для того, чтобы вы могли установить на товар высокую цену и избежать демпинговых войн. Идентичный товар — такой, как, например, iPhone или бытовая техника — слишком легко сравнить. Если покупатель может легко выбирать самую низкую цену, то возникает ценовая гонка, которая ведёт к уменьшению прибыли.

⑤

Товар не должен быстро терять в цене. Та же фототехника за полгода теряет треть своей стоимости. А вот, например, авторучка Parker будет и через два года стоить ровно столько же, сколько и сейчас.

⑥

Рынок должен быть неконкурентным. Начинать бизнес с торговли телефонами или фотоаппаратами — это самоубийство. Вы ничего не продадите, потому что на рынке уже действуют сотни конкурентов и вам придётся тратить слишком много сил, чтобы убедить покупателя купить у вас, а не у них.

⑦

Хороший поставщик необходим. Специфика интернет-торговли состоит в том, что вы частенько берёте у поставщика товар под заказ покупателя. А покупатель может отказаться от покупки, причём даже до момента её совершения. Например, человек заказывает 10 ложечек, по 5 000 рублей каждая, а потом передумывает их приобретать. Если поставщик не примет эти ложечки назад, то у вас возникнут большие проблемы: у вас на складе появилось 10 ненужных ложечек, а значит, заморожены оборотные средства. Поэтому очень важно найти поставщика, который, во-первых, принимает товар обратно без проблем, во-вторых, готов продавать по одной ложечке, но по дилерской цене, и в-третьих, принимает разные формы оплаты.



Называя вещи своими именами, вы должны искать такой товар и нишу, где вы можете работать почти монополично. Именно отсутствие конкуренции позволит вам держать нужную цену и добиваться такого уровня прибыльности, чтобы совершённые вами ошибки (а их невозможно не совершить на старте) не убили бы вашу компанию.

Монополия может быть временной и существовать в рамках очень ограниченного ассортимента товаров или в небольшом покупательском сегменте, но это должна быть именно монополия. Начинать бизнес в высококонкурентном сегменте — верный путь к банкротству, особенно если вы начинаете с нуля.



Антон Елифанов 10 лет работал в компании «Эктако», занимаясь разработкой и продажей электронных словарей. В начале нулевых занялся собственным бизнесом: вместе с приятелями создал несколько десятков интернет-магазинов; успех ему принёс интернет-магазин оптики, открытый в 2005 году. Из него выросла компания «Левенгук», сейчас её акции торгуются на ММВБ, капитализация компании превышает 1 млрд рублей, годовой оборот составляет 346 млн рублей.

Текст: Ника Матецкая

ЧИТАТЬ НА ЭТУ ТЕМУ

О Б Л А К О З Н А Н И Й

Дорогие клики: Что надо знать, открывая интернет-магазин

👁 7826 💬 0

К А К Э Т О Р А Б О Т А Е Т

Спи спокойно: Что делать владельцу интернет-магазина при налоговой проверке

👁 6397 💬 0

С Д Е Л А Л С А М

Levenhuk: Миллиардный бизнес на телескопах и микроскопах

👁 4375 💬 1

ЧИТАТЬ НА ЭТУ ТЕМУ

СЮЖЕТ

Менеджмент

ЛЮДИ

Антон елифанов

БРЕНДЫ

Levenhuk

ПРОЧЕЕ

Продажи

Интернет-магазин

Выбор товара

Товар

Р Е Й Т И Н Г

П О Р Е К О М Е Н Д О В А Т Ь

Д П Р Р У О З Ч Ь Е Я Е М

4071

просмотр

2

комментария



Подписаться на комментарии

Вставить в блог

Пожаловаться

ИНТЕРЕСНЫЕ ПОСТЫ

За идею: 6 советов о том, как мотивировать персонал

Местные особенности: Почему в России нет своего Брэнсона

Переломный момент. Елена Суховеева (Lookmania): Из банка в интернет-ритейл

Удерживать вес: Почему полнеющие сотрудники — тревожный сигнал для компании

КОММЕНТАРИИ к посту «Для продажи: 7 правил выбора товара для интернет-магазина»

[Добавить комментарий](#)

[Авторизуйтесь](#) чтобы можно было оставлять комментарии.

ПЕРВАЯ ПОЛОСА

К Е Й С Ы

Евгения Письменная «Система Кудрина»

сегодня, 81 0

М Е Н Е Д Ж М Е Н Т

Позвони мне: Как наладить работу колл-центра

сегодня, 349 0

Н O P E S & F E A R S

Принципы Максима Фалдина (Wikimart)

сегодня, 2833 0

МЕНЕДЖМЕНТ

Для продажи: 7 правил выбора товара для интернет-магазина

вчера, 👁 4068 💬 2

ОБЛАКО ЗНАНИЙ

Проверка на вшивость: 10 бесплатных способов протестировать сайт

вчера, 👁 3977 💬 0

МЕНЕДЖМЕНТ

Владислав Солодкий («Лайф.Среда»): Что даёт инвестору провал стартапа

вчера, 👁 2868 💬 1

ОБЛАКО ЗНАНИЙ

12 цитат об убыточном бизнесе из сериала «Детективное агентство „Лунный свет“» (Moonlighting)

31 мая, 👁 3494 💬 0

ОБЛАКО ЗНАНИЙ

Не вставая со стула: 5 онлайн-платформ для привлечения инвестиций

31 мая, 👁 5085 💬 4

ОБЛАКО ЗНАНИЙ

Business Geek: Почта в кафе, секреты компьютерных игр, монетизация видео и другие хиты недели

31 мая, 👁 2264 💬 4



ЗАГРУЗИТЬ ЕЩЕ МАТЕРИАЛО

[О журнале](#) [Помощь](#) [Вакансии](#) [Контакты](#) [Рекламодателям](#) [Соглашение и правила](#) [Правообладателям](#) [Каталог](#)



© 2013 Hopes & Fears. Ежедневное интернет-издание о новом поколении предпринимателей.
Использование материалов Hopes & Fears разрешено только с предварительного согласия правообладателей.
Все права на картинки и тексты в разделе Новости принадлежат их авторам.
Сайт может содержать контент, не предназначенный для лиц младше 16-ти лет.

13939

Партнер «Рамблера»

Другие наши проекты:

LOOK AT ME Village^{the}

HOPES FEARS