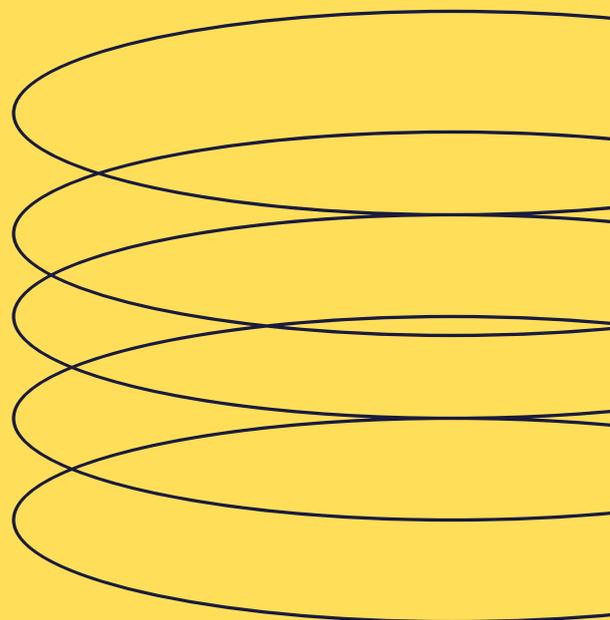




**ЧАСТЬ 1.
С ЧЕГО НАЧАТЬ?
РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА.**

**УРОК 2.
БИЗНЕС МОДЕЛИ ПРОДАЖ НА АМАЗОН.**



3 БИЗНЕС МОДЕЛИ ПРОДАЖ НА АМАЗОН

1. ВЫ ПОКУПАЕТЕ ВАШ ПРОДУКТ У ОПТОВИКА

У вас есть контракт с компанией производителем. Вы покупаете у них товары оптом, а продаете на Амазоне в розницу.

ПЛЮСЫ

- Легко запустить.
- Продукт уже создан и знаком потребителям.
- Быстрые первые продажи.

МИНУСЫ

- Низкая маржинальность.
- Огромная конкуренция.
- Сложно заключить контракт с компанией производителем.

2. ТОРГОВЫЙ АРБИТРАЖ

Вы покупаете товар со большой скидкой у какого-нибудь другого ретейлера (такого как Walmart или Target) на распродаже, а затем перепродаете на Амазоне.

ПЛЮСЫ

- Такой бизнес легко начать.
- Вам не нужно создавать и оптимизировать свой листинг.
- Не нужно заключать контракт с производителем.

МИНУСЫ

- Ненадежный.
- Сложно масштабировать.
- Часто вы не сможете продать, то что купили на распродаже, потому что у владельца бренда соглашение с Амазоном, по которому товар может продавать только владелец бренда.

3. PRIVATE LABELLING

Вы создаете свой бренд, производите свои товары на заводе, создаете ваш собственный листинг на Амазон.

ПЛЮСЫ

- Высокая маржинальность.
- Собственный бренд.
- Амазон любит новые бренды.

МИНУСЫ

- Нужно больше стартового капитала.
- Больше работы на старте.
- Зависишь от Амазона.