Как выбрать нишу для запуска интернет-магазина, работающего по схеме дропшиппинга? Одной из характеристик хорошей ниши является возможность повторных продаж товара или комплектующих для товара. Продавать то, за чем бы покупатели возвращались вновь и вновь. Ниже приведены 10 лучших ниш в 2018 году для дропшипинга, которые имеют большой потенциал повторных продаж (upsell) по мнению американского маркетолога Anton Kryle.

О том, какие дропшиппинг имеет достоинства говорилось в этой статье. В первую очередь — небольшой стартовый капитал.

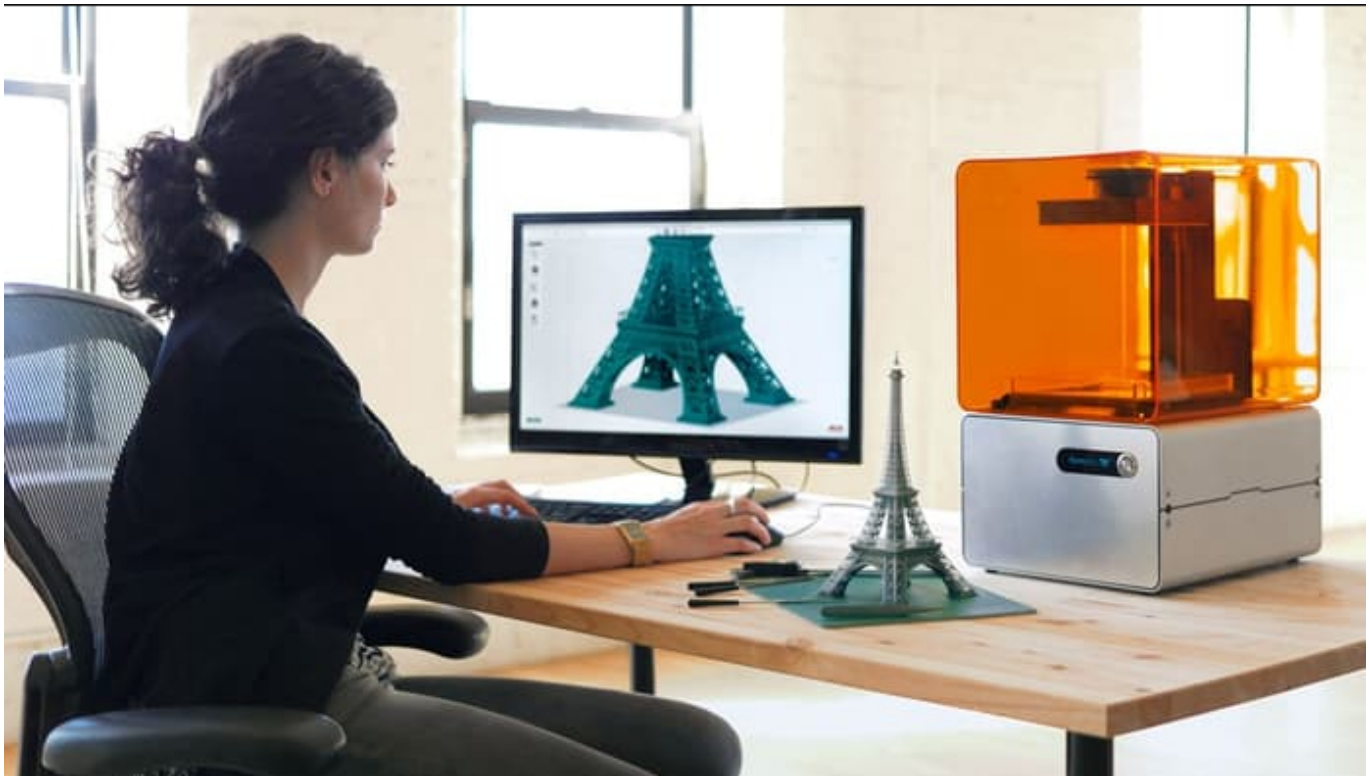
Следующий вопрос — что продавать?

Дропшиппинг: перспективные направления 2018

Запчасти для велосипедов — велосипедные колеса (новые шины = повторные продажи)
Оборудование для стендовой стрельбы (новые скиты = повторные продажи)

Грили и принадлежности для отдыха (деревянные чипы = повторные продажи)
Видео и фото (новые лампы = повторные продажи)
Керамика (новый материал = повторные продажи)
Автоматические кормушки для домашних животных (корм для домашних животных = повторные продажи)
Мобильные бары **Mobile Bars** (это, конечно, американская тема, не для России)

Коммерческое ресторанное оборудование
3D-печать (материал = повторные продажи)



Арбалеты и принадлежности (это пользуется популярностью в США) (новые стрелы = повторные продажи)

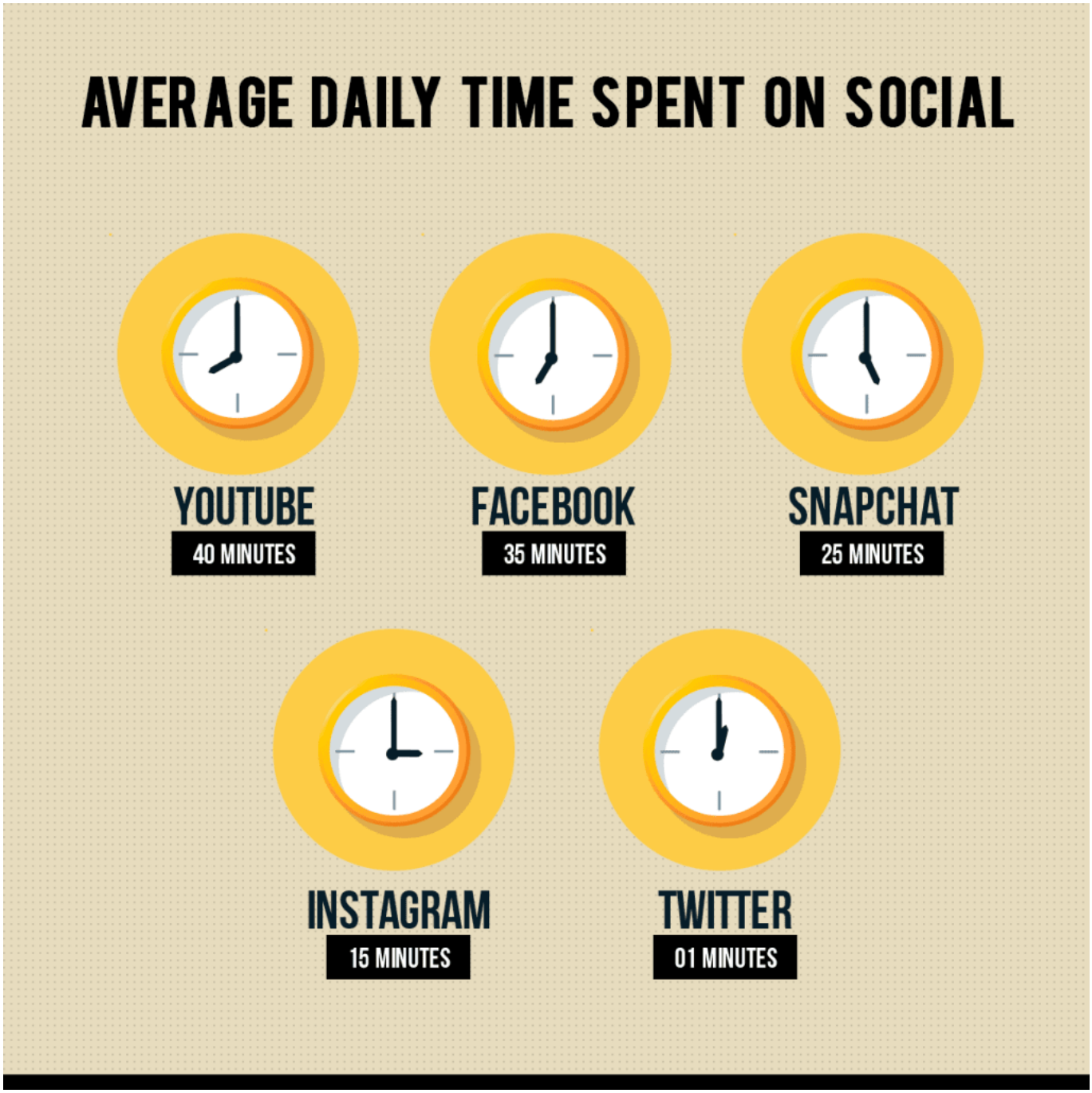
Почему важно продвигать интернет-магазин в соцсетях?

Эффективным способом продвижения в 2017 году стало создание заинтересованных групп в Facebook и их администрирование. Это позволяет получить большое количество органического и реферального трафика и увеличить продажи.

Чем полезны группы в Facebook?

Создание группы для какого-либо направления продаж делает вас авторитетом в своей области, как для имеющихся клиентов, так и для новых подписчиков группы.

Facebook и VK — это место встреч, привычка и образ жизни. Организуйте группу для своего направления. Это привлечёт людей для общения и обсуждения. Благодаря этому вы приобретете авторитет в своей области, вы станете чем-то большим, чем просто интернет- магазин, доставляющий товары из Китая. Вы создаете место встреч, привычку у людей и образ жизни.



Facebook занимает второе место, в среднем 35 минут в день! Это много. Вы можете привлечь внимание людей к своему бренду в течение 30+ минут КАЖДЫЙ ДЕНЬ.

Как оценивать перспективность ниш для продвижения?

1. Конкуренция — найдите другие магазины по доставке аналогичных товаров и

посмотрите, какие из них в излишке. Нужно искать направления с меньшей конкуренцией.
2. Не занимайтесь нишей или продуктом, в котором доминирует национальный бренд.
3. Стоимость товара — выше цена на продукты, тем больше будет ваша прибыль.
4. Вес товара — доставка стоит дорого, оптимально — дорогостоящий товар с низкими параметрами доставки. Продавайте дорогие и компактные вещи.
5. Возможность возврата и брака. Нужно избегать товары, имеющими большую линейку размеров и стилей. Это снижает мотивированность людей и они не могут сделать окончательный выбор. Поэтому продажа таких товаров связана с огромным процентов возврата.

Поисковая оптимизация: 5 бесплатных инструментов Ahrefs

Опубликовано: 27 октября, 2020

Поделиться Facebook Twitter Pinterest LinkedIn Поисковая оптимизация — достаточно скучный процесс исправления различных ошибок, затрудняющих работы поисковых роботов. Можно ускорить и упростить работу, используя качественные сервисы. Они обычно платные, ноContinue reading

нет комментариев

Как быстро исправить ошибки в тексте электронной книги

Опубликовано: 31 августа, 2017

Если вы пишите книгу сами, в ходе работы возникает необходимость проверки орфографии и грамматики, контроль пробелов и других текстовых ошибок. Для этого существуют сервисы проверки.

нет комментариев