



Оглавление

| | |
|--|-----|
| Глава 1. Будем знакомы | 5 |
| Глава 2. Сначала был рынок | 17 |
| Глава 3. Как стать селлером | 43 |
| Глава 4. На старт. Внимание. Продано! | 68 |
| Глава 5. Как подготовиться к продажам | 79 |
| Глава 6. Создание карточки товара | 108 |
| Глава 7. Продвижение товара | 122 |
| Глава 8. Сила окружения | 147 |
| Глава 9. Из продавца в бизнесмены | 165 |
| Глава 10. Инфобизнес и товарка | 182 |
| Заключение | 197 |



Глава 1

Будем знакомы

Привет, давай знакомиться!

Я — Павел Шевченко. На момент написания книги мне 27 лет, последние шесть из которых я занимаюсь товарным бизнесом. Одним из инструментов в нем являются продажи на маркетплейсах. Amazon, Wildberries, Ozon — все это ко мне и про меня. За годы активной работы я развил три направления, которые приносят мне в среднем 150 миллионов рублей ежемесячно. Прямо сейчас я открываю четвертое.

Параллельно я провожу личные консультации, организовываю обучение в виде двух моих образовательных программ «ТО ТНЕ ЛЯМ» и «ТО ТНЕ ЯРД» и время от времени запускаю интенсивы на актуальные темы автоматизации бизнеса и внутренней рекламы.

Возможно, на момент прочтения тобой этой книги в моей жизни уже что-то изменилось. Проверить это ты

можешь на моей странице @pavel_shauchenka. Буду рад видеть тебя.

Так как я хочу, чтобы из этой книги ты вынес не просто мою историю, но и прикладную пользу, параллельно она является первой из трех ступеней обучения. Тут ты получишь основную информацию по маркетплейсам и сможешь понять, интересен ли тебе этот бизнес.

В российской блогерской среде я известен как самый опытный эксперт по маркетплейсам с наиболее сильным медийным результатом в своей нише, а также как человек, который пьет вино на прямых эфирах и собственных офлайн-мероприятиях и не стесняется пользоваться всем могуществом русского мата. Это не бескультурье, а атрибуты личного бренда. Еще это про честность и открытость. Мат позволяет мне не лицемерить и быть максимально естественным как в жизни, так и в работе, без попыток обелить себя или казаться лучше. А бокальчик белого на прямых эфирах или офлайн-встречах наглядно показывает участникам мероприятий, что я такой же, как они, между нами нет социальной пропасти. Кстати, на ивентах с личным присутствием я угощаю вином и участников. Это помогает им раскрыться и раскрепоститься, делает мероприятие более искренним и полезным. И конечно же, повышает NPS — оценку обратной связи. Так что бокалы белого вина, выставленные на обучении для всех

желающих, — это инструмент, которым я активно пользуюсь в жизни и бизнесе.

Наверное, каждый предприниматель руководствуется в жизни каким-то девизом. Свой я своровал у Amazon: *Work hard, have fun, make history*, (в переводе с английского это: «Усердно работай, веселись, твори историю»), и время от времени адаптирую под себя. Сегодня он звучит так: «ЕБШ или умри в нищете». Жестко. Зато правда.

Думаю, тут стоит объяснить, что я имею в виду под фразой «умри в нищете». Речь идет не о буквальной смерти от безденежья. Я подразумеваю, что у каждого человека свой уровень нищеты. Даже у тех, у кого, на первый взгляд, все отлично. Я бы даже сказал, особенно у таких людей. Мы привыкли, что развиваться нужно из состояния, когда все плохо: из бедности, долгов, проблем. А когда все становится хорошо, люди расслабляются и тонут в этом. Они останавливаются в развитии и в итоге теряют достаток и комфортную жизнь. Все потому, что у них больше нет цели.

Я и сам воспринимаю свое нынешнее состояние как условную нищету. Даже несмотря на то, что летаю первым классом и живу в лучших апартах и отелях мира. Потому что речь тут не о сиюминутном достатке. Возьмем какую-нибудь цель. Допустим, я хочу купить себе классную тачку. *Lamborghini Aventador*. И я могу это сделать. Вот только в какой стране, если летом я в Москве, потом я уезжаю

зимовать в Дубай и еще несколько месяцев в году провожу в командировках и конторских туристических поездках? Я хочу купить Lamborghini во всех странах, но этого я пока не могу себе позволить. Это МОЙ уровень нищеты: летать первым классом, жить в классных отелях, но не иметь возможность купить премиум-тачки во всех странах мира.

“ У каждого человека есть огромное количество желаний, которые он не может реализовать одновременно, в моменте. У него появляется два пути:

1. Уйти в лицемерные размышления: «А нужно ли мне все это? Это вообще мои желания или они навязаны мне обществом?»

или

2. Принять осознание того, что он нищий и не может позволить себе все, что хочет. И пойти дальше пахать.

Я выбираю второе.

Еще в раннем детстве, наблюдая за работой отца, я понял, что нужно много работать для того, чтобы заработать деньги. Со временем мое понимание сильно трансформировалось: да, пахать нужно, но не тебе — вот в чем прикол. У меня были разные периоды: иногда я вообще не работал, а порой работал так много, что забывал спать и вообще жить. Сейчас

я пришел к выводу, что жизнь без работы скучная и неинтересная, но теперь я стараюсь делегировать значительную часть своих задач, оставляя себе только самое интересное — то, от чего загораются глаза.

Представь себе, что есть процесс, который состоит из 100% разных действий. А тебе нравится только 20% из них. Все, что тебе нужно делать, — заниматься этими 20% для того, чтобы получить результат. А параллельно найти тех людей, которым интересно заниматься остальными 80%. Не просто скинуть на кого-то работу, а именно найти тех, кто горит остальными процессами, как ты — своими 20%. И работать в такой связке, где каждый получает удовольствие от того процесса, которым он занимается. А в первую очередь — ты сам. Это ведь совсем не «пахать», правда?

Когда я был маленьким, то хотел стать милиционером. Не случилось, хотя с сотрудниками при исполнении я встречался. Например, однажды в школе расплыл перед контрольной перцовый баллончик. Он оказался просроченным, и небольшое нажатие превратилось в катастрофу. Я знать не знал, что он так сильно расплывается. Пришлось эвакуировать всю школу. Эта история поставила на мне клеймо. Обычно таких подростков, как я, называют хулиганами. Иногда этот вывод бывает поспешен.

Вот и я не был хулиганом, как меня поспешно окрестили. Скорее исследователем. Все, что я вытворял, было не со

зла, а из любопытства, как говорится: «А что будет, если...»
И хотя бунтарский дух заставлял меня сопротивляться всему, что мне говорят, я никогда никому не хотел напакостить или сделать плохо.

Тем не менее мое амплу сильно контрастировало с тем образом, который оставил за фамилией Шевченко мой брат Женя. Он старше меня на шесть лет и запомнился всему преподавательскому составу круглым отличником и гордостью школы.

Дошло до того, что один преподаватель как-то сказал мне: «Шевченко, ты либо станешь очень успешным миллиардером, либо тебя посадят». Помню, эта фраза сильно задела меня. Я стал все чаще задумываться над тем, в какое русло могу направлять свою энергию.

Еще во время учебы в школе, когда мне только исполнилось 14 лет, я отправился работать на фирму к отцу. Сначала грузчиком на складе, потом продавцом в розничном, а позже и оптовом магазине. Когда получил права, я стал возить по клиентам строительные и отделочные материалы: ламинат, сайдинг, жидкие обои.

Стоял 2016 год, осень. Был понедельник, самое начало рабочей недели. Промозглая погода, нудный дождь и туман. Подъехав к адресу очередного клиента, я вышел из своего рабочего пикапа. Прямо передо мной на весь тротуар растянулась большая лужа. Очень некстати, ведь

на моей подошве была сквозная дыра размером с монету.

«Так, чтобы не промочить ноги, нужно обойти лужу вокруг», — подумал я, доставая заказ из багажника. Тогда я еще предпочитал решать проблемы самым простым (но не всегда самым действенным) путем.

Я старался обойти препятствие, но все же зацепил лужу краем дырявой подошвы и почувствовал, как холодная вода просачивается через трещину. «Наверное, что-то в моей жизни нужно менять, — подумал я, — и явно не только обувь...» Промелькнувшая мысль неприятно кольнула и отпустила, но впервые я начал задумываться не про короткий и быстрый путь решения проблемы, а про что-то глобальное.

Вечер этого дня выдался свободным, и я не знал, чем себя занять. Поэтому сел за компьютер и начал бесцельно листать вкладки. Дошел до электронной почты и решил немного разгрести ее. Я сортировал письма и удалял спам, когда мой уже изрядно подуставший и замыленный взгляд привлекла тема одного из писем. «Как с 500 долларами заработать 1 миллион долларов за год в бизнесе на Amazon. Вебинар уже идет. Подключайся!» — прочитал я с экрана. Простой и довольно примитивный на сегодняшний день оффер, который тогда не просто зацепил меня, но и круто изменил всю мою реальность. Да-да, мне продали! Я повелся на обещание миллиона

и кликнул на ссылку вебинарной комнаты. Этот момент мы с тобой будем считать точкой отсчета.

Из точки А...

Тут я мог бы использовать оборот «моя жизнь изменилась на 180 градусов в один клик», но не стану этого делать. На самом деле я не совсем понимаю, почему люди используют этот оборот, говоря о хороших переменах в своей жизни. Вспоминай геометрию (хоть где-то она пригодилась): «изменить жизнь на 180 градусов» — это повернуть назад, а я уж точно не отступил, лишь чуть-чуть поменял направление и подкорректировал свой путь.

Тем вечером я открыл рекламное письмо, купился на кликбейтное обещание зарабатывать миллионы и перешел по ссылке на бесплатное занятие. Вебинар, о котором говорилось в письме, проводила компания «Нобель Консалтинг Групп». Занятие было по теме дропшипинга — технологии продаж без этапа предварительной закупки и хранения товара на складе. Ты размещаешь объявление о товаре, получаешь заказ от покупателя, находишь его на другом сайте по меньшей стоимости и заказываешь оттуда напрямую на адрес клиента. Купил дешевле, продал дороже и заработал на разнице в цене. В профессиональном мире дропшипперов это называется «профит».

На вебинаре предлагалось купить полное обучение и начать зарабатывать. Мысль была проста: «Купи-продай продукт на территории США и заработай с этого тысячи и миллионы долларов». Звучит? Звучит! И все, что для этого нужно, — это свободное время и 500 долларов на обучение. Про весомый начальный капитал школа тогда умолчала. Я же, весь окрыленный и воодушевленный скорым обогащением, поймал себя на мысли: «Вот оно, то самое!»

«То самое», кстати, стоило по итогу на треть больше заявленного: курс обошелся мне не в 500, а в 700 долларов. Но разве стоит так мелочиться, когда речь идет о миллионах? Даже если ты курьер с заработной платой в 200 или, если очень повезет, 300 долларов в месяц.

Кстати, данной суммы у меня не было. Но беспокоило меня не это, а другое — «Нобель Консалтинг Групп» четко дали понять: «Не каждый может заниматься этим бизнесом». Чтобы проверить, достоин ли я этого и подхожу ли по параметрам, вскоре со мной должен был связаться менеджер и после ряда уточняющих вопросов решить мою дальнейшую судьбу: впустить меня в мир миллионеров или нет. Я очень волновался. Целый день ждал звонка и думал только об одном: «Лишь бы пройти собеседование, а уж деньги на обучение я где-нибудь найду».

Да, приятель, я попался на крючок инфобиза. Но это я только сейчас понимаю, когда сам им занимаюсь и знаю,

что это его механика. Тогда я даже не слышал о таком явлении. Ребята отлично сработали с прогревом, который еще не был настолько массовым.

Звонок менеджера застал меня на работе, когда я ехал на одну из доставок. Помню, взглянул на экран, увидел номер с Украины (откуда и была компания), и у меня в буквальном смысле затряслись руки. Мне даже пришлось остановить машину, хотя обычно я без труда разговариваю за рулем*.

*(*Примечание: товарищ инспектор ГИБДД, я знаю, что разговаривать за рулем нельзя! Я так, конечно же, никогда не делаю! Это просто для красного словца! Только не высылайте мне штраф за эту книгу!).*

Интервью длилось примерно тридцать минут. За это время менеджер несколько раз повторил, что буквально только что провел три интервью и сразу отказал всем кандидатам. Но, слушая меня, он чувствует, что я далеко пойду. Когда разговор закончился, я выдохнул с облегчением и предвкушением. Я подошел (естественно!). Я могу приступить к обучению. Я одной ногой в новой жизни.

Сейчас, оглядываясь назад, я думаю: «До чего же это должна была быть классная по тем временам воронка продаж, если я так легко в нее попал». В наши дни на подобные разговоры купится разве что кто-то совсем наивный.

Но тогда я еще ничего не знал о суровом мире инфобиза и охотно поверил в свою избранность. Как показало время, небезосновательно, но дело было совсем не в курсах.

Пока от моих миллионов меня отделяло только одно препятствие — у меня не было злосчастных 700 долларов. Я мог найти их в разных местах, но, как всегда, пошел по простому и самому короткому пути — обратился за помощью к отцу. Если бы он отказал, это бы меня не остановило, я бы обошел кучу людей, чтобы найти деньги на обучение. К счастью, мне повезло — отец внимательно выслушал меня и положил на стол семь купюр по 100 долларов каждая.

Так началось мое обучение, а с ним стартовала и новая жизнь. Первое, кстати, довольно быстро завершилось. Из двенадцати модулей я прошел три. После чего сказал: «Я и так все уже понял!», и отправился набивать собственные шишки, набирать опыт, просто механически совершая одни и те же действия.

Во мне проснулся неподдельный интерес к бизнесу. Наверное, это был первый момент в моей жизни, когда очень сильно захотел зарабатывать деньги. Я верил, что это работает, и получал этому подтверждения: стал тем, кто получил первую продажу и первую прибыль, а по итогам первого месяца мой результат оказался лучшим из потока в 400 человек. Вообще, из всего этого числа обучающихся каких-то успехов в моменте достигли всего несколько