

МАХОНИН ДОНАТ

18+

ВИПРА
ВБИЗНЕС

Донат Махонин

Игра в бизнес

«Издательские решения»

Махонин Д.

Игра в бизнес / Д. Махонин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-517835-0

В книге «ИГРА В БИЗНЕС» я передал весь мой действительно огромный опыт ведения бизнеса со всеми взлетами и падениями. Вплоть от моих самых первых заработанных денег в возрасте 5 лет! Моей главной задачей было научить вас мыслить как предприниматель, поэтому содержание можно разделить на три составляющие: хронология побед и поражений, обучение и мотивация. ИГРА В БИЗНЕС является настоящим руководством к действию, и я уверен, что каждый прочитавший ее человек сможет без труда запустить бизнес.

ISBN 978-5-00-517835-0

© Махонин Д.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
можно ли родиться предпринимателем?	8
как я в пять лет первые деньги заработал?	9
лидер, или подстрекатель с детского сада	10
высокооплачиваемый шестилетний массажист	11
зачем мне деньги в шесть лет?	12
открыл магазин в семь лет!	13
реакция родителей	15
как я с раннего детства выгоду во всем искал	16
что же мной движет?	17
всегда собирал вокруг себя окружение для реализации какого-то проекта	18
домик на дереве	19
бизнес как образ жизни	20
первые деньги пришли	21
праздник мороженого	22
праздник огурцов	23
день города	24
продажа сладостей из европы	26
открытие «авито»	28
penny board	29
совмещать школу и бизнес	31
за кого меня принимали клиенты	32
ко мне начали обращаться друзья, чтобы продал их вещи	33
открытие sandy box	34
поток пошел	35
поставщик	36
«бизнес молодость»	38
продажа электроники через «юлу» и «авито»	39
увеличение прибыли	40
ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ПАБЛИКИ Во «ВКонтакте»	41
полноценный бизнес за 1000 рублей!	42
новый товар	43
пробую себя в блогинге	44
сезон крипты	47
дальше – больше	49
желание масштабироваться	51
пошли на риск	52
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Игра в бизнес

Донат Махонин

© Донат Махонин, 2021

ISBN 978-5-0051-7835-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Наверное, каждый человек думает с раннего детства, кем он хочет стать, чем он хочет зарабатывать себе на жизнь.

Парадокс заключается в том, что многие люди думают, но почти никто не решается заниматься по жизни тем, что действительно ему нравится, что мотивирует просыпаться утром, брать себя в руки и действительно менять свою жизнь и себя в лучшую сторону.

В этой книге я постараюсь донести до вас, что предпринимателем действительно можно быть с пеленок, каждый может зарабатывать тем, что ему действительно нравится, все преграды находятся у вас в голове.

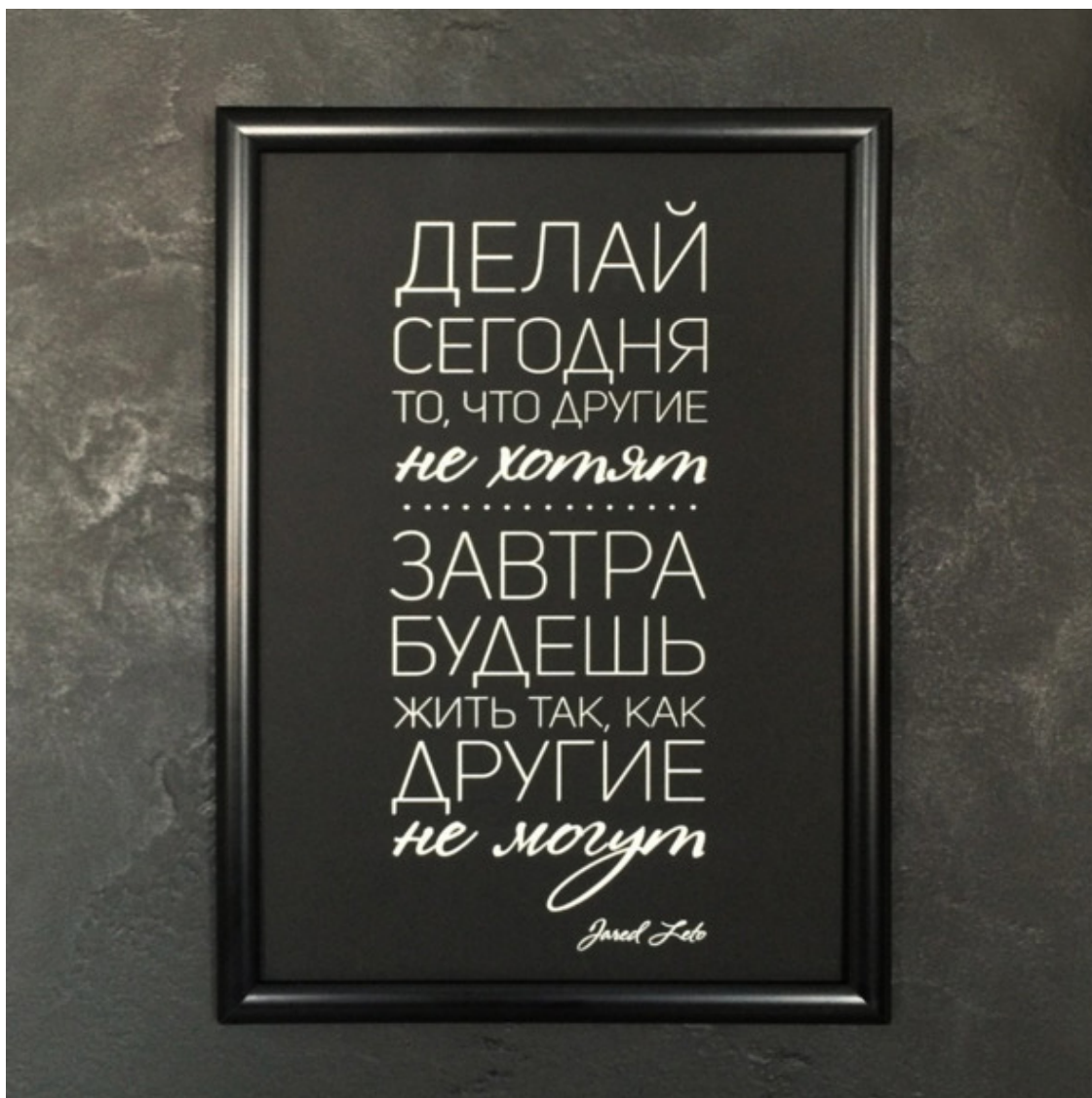
Вы увидите весь мой жизненный опыт в бизнесе, все факаты (неудачи) и взлеты, поверьте мне, их будет очень много, ведь первые деньги я заработал в возрасте пяти лет!

Также моя задача научить вас мыслить как предприниматель, поэтому содержание можно разделить на три составляющие: хронология побед и поражений, обучение и мотивация.

Джаред Лето

Моя задача перестроить ваше мышление и развеять все мифы о том, что в нашем мире невозможно подняться, не имея за плечами ничего, я докажу вам, что деньги действительно можно делать из воздуха.

Моя установка: бизнес как стиль жизни, а не работа!



МОЖНО ЛИ РОДИТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ?

Начнем с вами с самых низов моей жизни, но для начала давайте познакомимся.

Меня зовут Донат, на момент написания книги мне 20 лет, я предприниматель, и сейчас мой основной бизнес – это инвестиции/трейдинг, как в криптосфере, так и на фондовом рынке, также я владелец и основатель веб-студии (). <http://bit.ly/2oPozX2>

За всю свою сознательную жизнь я перепробовал огромное количество бизнесов, начиная от массажей и заканчивая майнинг- фермами, но об этом мы поговорим немного позже.

В пять лет я уже начал четко понимать, кем хочу быть по жизни, мне очень нравилось все, что было связано с куплей-продажей, вы, наверное, думаете, что я просто очень любил и люблю деньги.

Да, это так, но больше всего мне нравился не факт получения денег, а сам процесс.

Можно сказать, что с самого детства бизнес был для меня игрой, в которой задача была увеличить баланс, и делал это удивительно разными способами, о которых вы узнаете дальше.

Вы, наверное, немного удивлены, что бизнес-работа может быть игрой, я вас понимаю, но давайте приведу вам примеры, которые помогут лучше понять, что имею в виду.

Рассмотрим самый актуальный пример в наше время, очень много детей играют и проводят очень много времени за компьютером, цель их игры: прокачать персонажа, повысить уровень базы или скилов... Если обобщить, то цель каждого – это стать одним из лучших игроков в той или иной игре, но на самом деле вы играете не поэтому, вам нравится сам процесс, вы видите результат, следовательно, получаете удовольствие, если бы это было не так, то игры были бы неактуальны.

В моей жизни похожая ситуация, но играю я в бизнес, моя задача приумножить капитал и получить настоящее удовольствие от самого процесса, и так было с очень раннего детства.

Играл ли я в компьютерные игры?

Ответ «нет», мне было это просто не интересно, так как не видел и не вижу смысла в этом, по моему мнению, это просто бесполезная трата времени, которая не приводит ни к чему, НО если вы получаете от этого удовольствие, то играйте! Просто каждый человек должен решить для себя сам, какие составляющие будут неотъемлемой частью его жизни.

Попробуйте прямо сейчас решить для себя, без чего вы не можете представить свое существование, грубо говоря, это может быть хобби, в том числе спорт, робототехника, рисование, чтение, приготовление блюд и даже компьютерные игры.

Я уверен, что вы нашли минимум две такие неотъемлемые части своей жизни, а теперь подумайте, хотели бы вы заниматься этим почти каждый день, если да, то следующий шаг – это понять, как можно хобби превратить в работу, то есть задача монетизировать ваше увлечение. Таким образом вы будете заниматься любимым делом и получать от этого определенный доход, помимо удовольствия. Классно?

Для меня такое любимое дело – это игра в бизнес! Что для вас?

как я в пять лет первые деньги заработал?

Первые заработанные мной деньги были в возрасте пяти лет. Вы, наверное, задались вопросом, как это возможно, что он продавал и кому вообще?

Я постоянно все мастерил, наверное, как любой ребенок в детстве, не помню, чтобы играл во что-то, кроме лего, но мой характер довольно специфичный, и не могу заниматься одним и тем же долгое время, поэтому в ход часто шла бумага, нитки и т. д.

Маленький Донат начал мастерить человечков и других живых существ из картона, ниток, бумаги и всего, что было под рукой, затем мне пришла в голову очень интересная мысль – делать спектакли и продавать на них билеты!

Скорее всего, на это повлиял садик, в котором постоянно показывали такого рода сценки.

Кто же был моим клиентом?

Ответ очевиден – это были мои родители, брат, но что меня очень удивляет, так это тот факт, что я умудрялся продавать билетки всем маминим подругам.

Да, мною изготавливались билетки из бумаги, и при входе в комнату я как настоящий контроллер отрывал талон и усаживал моих зрителей на диван.

Цена такого удовольствия была 50 рублей, то есть я мог заработать за один показ в районе 300 рублей в ПЯТЬ ЛЕТ! Неплохо?

Хочу рассказать вам о самом кукольном театре. В моем распоряжении был небольшой стол, на него ставил два маленьких стула и накрывал сверху пледом – это был занавес.

У нас была старая лампа, которая немного барахлила и при включении мигала раз пять, я очень хорошо запомнил этот момент, так как мои спектакли показывались в темноте, и это вызывало вау- эффект, во всяком случае, помню слова моего папы: «Ого, это он как сделал?!»

Поясню: лампа стояла с моей стороны, зрителям ее не было видно, только сам свет.

Был ли у меня сценарий? Да, но он заканчивался очень быстро, меня это не устраивало, и дальше я просто импровизировал.

Честно говоря, не совсем помню, сколько спектаклей было поставлено и почему прекратил. Скорее всего, мне просто надоело... и я начал новый бизнес!

лидер, или подстрекатель с детского сада

Мне бы не очень хотелось просто рассказывать вам хронику моих бизнес-начинаний.

Давайте пройдемся с вами по некоторым глупым поступкам, которые я делал в детстве, и как сильно выделялись мои лидерские качества.

С детского сада я никогда не играл в то, что предлагали другие, все играли в то, что предлагал я.

Хочу рассказать вам о ситуации, которая произошла со мной и моим другом, мне было примерно шесть лет.

Сосед, по совместительству друг, принес со стрельбища патрон, и в голову пришла очень интересная мысль – поджечь его...

Друг взял зажигалку, сел на балконе, а я закрыл дверь и наблюдал за ним через окошко, прошло минут 15, зажигалка довольно сильно нагрелась, но патрон не взрывался, мне надоело ждать, решил приоткрыть дверь, как я понял, из-за подачи кислорода патрон взорвался, каким-то чудом осколки не попали ни в одного из нас. Это действительно большая удача.

В том возрасте постоянно искал приключения себе на одно место.

К примеру, дразнили взрослых ребят, а потом бегали от них по всей улице, лазили по всяким маленьким стройкам и т. д.

Каждый день, проведенный на улице, придумывал разные игры, так как просто не мог играть в одно и то же. Помню, собирал всех ребят во дворе, и мы все играли в казаков-разбойников, на самом деле очень рад, что в 2006—2007 году не было компьютеров, точнее, дети в них не играли, все просто развлекались на улице, проводили время за игрой в фишки и тесно общались, никто не хотел сидеть дома...

Эх-х... ностальгия.

ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫЙ ШЕСТИЛЕТНИЙ МАССАЖИСТ

Что же было после кукольных театров?

Не буду растягивать и сразу скажу. Я начал делать массаж и продавать свои услуги за деньги.

На самом деле данная сфера деятельности очень хорошо оценивалась моими клиентами.

Да, это опять были мои родственники, но они с удовольствием обращались ко мне еще и еще, в шесть лет у меня было уже довольно много работы.

Отдельное спасибо за оценку моего труда хочу сказать родной тете, которая давала мне довольно большие чаевые. За один массаж мог заработать 150 рублей!

Откуда пришла идея?

Моя мамаля водила меня в этом возрасте к массажисту, и меня очень поражал тот факт, что за 30 минут работы, за то, что мне просто помяли спинку, мама платила так много денег.

Я начал стараться запоминать, какие движения делает этот «специалист», и у меня появилась мысль так же зарабатывать в своем доме, так как не нашел чего-то сложного в этом деле, на самом деле даже не старался находить сложности, решение было начать.

«Как же делал массаж?» – спросите вы.

Честно говоря, не помню, как начал это делать в первые разы, но отчетливо помню, что со временем у меня начали появляться свои фишки.

Например, клал полотенце в морозилку перед началом массажа.

Моя работа длилась 15—20 минут, за это время полотенце хорошо подмерзло.

Я очень старался разогреть спину клиента и очень сильно растирал кожу, мял ее что есть силы.

Пытался повторять движения той массажистки, и всем очень нравилось. Мял локтями, бил маленькими кулачками и растягивал спинку.

Хочу отметить, что самым частым заказом была область шеи.

После окончания услуги, вытаскивал ледяное полотенце из морозилки и клал на красную размятую спину клиента, и все просто погружались в экстаз.

Анализируя свой массажный бизнес в шестилетнем возрасте, я удивляюсь тому факту, что я старался сделать какие-то фишки, которые будут отличать меня от остальных массажистов, даже можно сказать, от конкурентов.

зачем мне деньги в шесть лет?

На самом деле с раннего детства было желание самому купить ту или иную игрушку. Было большое стремление самому сыграть в бизнес так, чтобы оплатить за результат игры ту или иную вещь.

К тому же мама не хотела воспитать во мне такого человека, который будет сидеть на шее у родителей и заставлять покупать ему все по заказу.

Скорее всего, поэтому хотел сам себе купить то, что мне нужно.

Я очень благодарен за такой подход к воспитанию, но хочу сказать, что если мне что-то сильно приперло купить в том возрасте, то стоял на этом до последнего.

Это еще одна черта моего характера – излишняя упертость, даже вредный в этом плане. На компромиссы редко когда иду, но стараюсь.

Таким образом, заработок превратился в некую игру, если хорошо сыграю, то получу денежку, а ее количество зависит от качества игры.

Начал проявляться азарт, если смог заработать, то нужно повторить результат, но уже другой игрой (методом).

На самом деле, смотря сейчас на эту ситуацию, можно сказать, что родители смогли меня воспитать предпринимателем, сумели мотивировать делать что-то для того, чтобы получить желаемое.

открыл магазин в семь лет!

Про эту историю мне действительно очень хочется вам рассказать.

Я стал немного старше и очень увлекся пистолетами на пульках.

Раньше были популярны пистолеты и автоматы на пластиковых кругленьких пульках.

Они стреляли довольно далеко, и это стало моей любимой игрой, я собирал очень много детей со всех ближайших дворов, мы делились на команды и стреляли друг в друга, честно говоря, до сих пор не понимаю, как наши глаза остались после этого всего целыми...

Пистолетик на пульках

Огромным минусом было то, что пистолеты были пластиковыми и постоянно ломались, поэтому чуть ли не каждый день просил родителей новый. К тому же нужно было покупать припасы (пульки), и на это уходило еще больше денег, но в то время эти игрушки были настолько популярны, что пульки можно было не покупать, а просто ходить по дворам и собирать с земли, за минут 15 несложно собрать горсть. К слову, пулька была размером с горошину.

К большому сожалению, пистолетики так было найти нельзя, приходилось их покупать, а деньги родители давать не хотели.

В итоге пришла в голову интересная идея открыть магазин, у моего соседа, по совместительству друга, квартира находилась на первом этаже, что очень удобно.

В то время не было железных дверей с домофоном, во всяком случае, в моем небольшом городе (г. Кировск, Ленинградская область), просто деревянная дверь, которую может открыть любой желающий и оказаться на лестничной клетке.

Мы притащили кухонный стол, накрыли его скатертью и разложили на нем старые ненужные игрушки, затем мне в голову пришла очень интересная мысль.

Так как с самого детства понимал, что нужно отличаться от конкурентов и стимулировать людей покупать товар, решил, что за покупку мы будем давать жвачки, их количество зависит от того, сколько человек приобретет продукции в нашем магазине.

В то время жвачки стоили по 50 копеек. Мы пошли в магазин, закупили жевательных резинок, нарисовали плакат на листе А4 с названием нашего магазина «ЖЕВМАГ», повесили на дверь и пошли во дворы звать всех в наш магазин.

В итоге к нам пошел довольно большой поток детей, которые действительно что-то покупали.

Мне не очень запомнились все подробности, поэтому спросил у друга более детально о нашем детском кооперативе.

Оказалось, что работали в районе семи дней и смогли наторговать примерно 1300 рублей! Это было действительно очень много, и мой друг до сих пор в шоке от того, что смогли сделать в те далекие времена, и постоянно вспоминает этот опыт.



реакция родителей

Очень хорошо помню, что маме очень не понравилось то, чем мы тогда занимались.

Припоминаю, что она сказала: «Весь наш дом так вынесешь и распродашь».

Реакцию папы, к сожалению, вспомнить не могу.

Сейчас, когда я рассказываю маме о том маленьком бизнесе и о ее реакции, она говорит: «Я же не знала, во что это все выльется».

что же мной движет?

Могу очень долго перечислять все истории о том, как пытался «сломать систему», но не уверен, что вам будет это очень интересно, поэтому давайте пропустим эти пункты, просто хочу обобщить.

Очень интересная черта моего характера заключается в том, что не могу просто сходить в ресторан, кино, магазин или обыкновенно забронировать номер в отеле, так как не буду удовлетворен, всегда при покупке чего-либо ищу кэшбеки, промокоды и другие лайфхаки для экономии, но самое интересное заключается в том, что для меня совершенно не играют роли эти сэкономленные 50 рублей от похода в кино.

Мой характер не дает успокоиться, пока не сэкономлю там, где это возможно, даже если на это уйдет довольно большое количество времени.

В такие моменты в голове звучит одна и та же фраза: «Сэкономил – значит заработал».

всегда собирал вокруг себя окружение для реализации какого-то проекта

Меня можно сравнить с «Титаником», ведь всегда тащил за собой народ, если хотел реализовать какую-то идею.

Одна из сверхспособностей, которая сидит внутри: могу заставить любого человека поверить в мою идею/слова, можно сказать, что являюсь неким мотиватором. Если чем-то загорелся, то при моем желании этим же будет гореть и другой.

Возможно, потому что слишком уверен в себе, так как, наверное, никогда не возникает мысли, что я что-то не могу.

К сожалению, большинство людей не имеют такой уверенности в себе, даже не знаю, почему существует такая глобальная разница в характерах каждого человека, все люди индивидуальности – сжато, понятно, но мне всегда казалось, что если у меня что-то получается, то, следовательно, все остальные тоже могут и умеют это делать.

домик на дереве

В 2009 году посмотрел очень интересный фильм, по-моему, он назывался «Мост в Терапию».

Рассказывалась довольно интересная история о мальчике и девочке, которые дали волю своей фантазии, воображали деревья и кусты великанами, дикими животными и т. д.

Суть в том, что они построили домик на дереве в сосновом лесу, это было как некое убежище, база.

Мне так сильно понравилась эта идея, что собрал всех друзей, замотивировал и внушил желание построить такой дом.

Наша дача находилась возле леса, и в распоряжении было довольно много досок, которые мы могли использовать, таким образом, не нужно было покупать ничего, кроме гвоздей.

Каждые выходные мы выезжали на строительство нашего дома, это было действительно незабываемое времяпрепровождение.

Дом строили два на два примерно, и ушло на это в районе 14 дней и около пяти килограмм гвоздей.

Откуда помню вес гвоздей?

Ответ очень прост, так как помню все, за что отдавал хотя бы рубль.

На удивление дом построили действительно неплохой, мало того, была даже крыша, стены и полноценный пол, правда, половина дома обрушилась с первым снегом...

бизнес как образ жизни

Наверное, каждый из вас не может представить свою жизнь без чего-то, это могут быть танцы, песни, компьютерные игры или другое увлечение, верно?

Я лично не мог уже тогда представить свою жизнь без бизнеса, продажи стали образом жизни, это довольно необычно, но мне так нравилось предоставлять продукт, за который люди готовы платить деньги.

Интересный факт: деньги с самого детства для меня – это некий показатель, в котором обозначается результат проделанной работы.

То есть я никогда не держался за накопленный капитал, мог потерять его по щелчку пальцев, и на самом деле как таковых расстройств и грусти от этого не возникало.

Грубо говоря, появилась некая зависимость от бизнеса, но всегда надоедало долго заниматься чем-то одним, так как не видел удовлетворяющего меня результата, и я забрасывал, переходя к другому.

Очень ужасная черта характера была в том, что расплылся, мне было очень сложно долго заниматься одним и тем же делом, это казалось скучным и бессмысленным.

первые деньги пришли

Пришло время рассказать довольно интересный момент и опыт жизни, я заработал действительно неплохие денежки.

В 10 лет мой мозг смог выработать идею, как заработать 14 000 рублей.

Дело было в Литве, сам я по национальности литовец (небольшая европейская прибалтийская страна) и каждый год на все лето отправлялся в эту замечательное место к своей бабушки.

Запомню точно на всю жизнь те моменты, когда начинались местные праздники, такие как: *ledu svente* – Праздник мороженого, *ogurko švente* – Праздник огурцов и *mesto švente* – День города.

праздник мороженого

Более подробнее хотел рассказать о Празднике мороженого. В нашем маленьком городке Kedainai есть фабрика мороженого, которая поставляет продукцию по всей Литве и Европе в частности.

Корпорация в середине лета делала поистине невероятный праздник, который собирал всех любителей этого лакомства не только со всей Литвы, но и Европы в целом.

Как вы думаете, что же такого там было удивительного?

С вертолета бросали картонные жетончики, на которые можно было бесплатно взять одно мороженое, то есть один жетон = одно мороженое, сколько поймал – столько получил.

Люди брали с собой зонтики, переворачивали их и пытались поймать жетоны.

Однажды мне повезло, и был сильный ветер, так как праздник проводился на огромном стадионе за городом, то рядышком находился лес.

Вертолет взлетает три раза, грубо говоря, три волны бесплатных жетонов, на второй волне железная машина пролетела близко к лесу, и ветер подхватил жетончики и унес напрямик в чащу, так как люди довольно ленивые, то не все захотели перелезть через забор, но это не про меня.

Через минуту я уже собирал жетоны, карабкаясь на четвереньках по траве и кидая палки во все близстоящие деревья, сбивая картонки, которые застряли в ветках.

По итогу домой унес две коробки мороженого, которых хватило нашей семье и друзьям на все оставшееся лето.

Сейчас, к сожалению, праздник больше не проводится, так как руководство сменилось, и решили, что им это невыгодно, но я не забуду мой самый любимый праздник никогда.

Жетон с Праздника мороженого



праздник огурцов

Этот праздник тоже довольно интересный, но мне лично он нравился меньше.

Сразу отвечу на ваш вопрос: никто не скидывал с вертолета огурцы, но их давали и дают бесплатно.

Праздник огурцов до сих пор празднуют, он проводится каждый год в начале июля, люди приносят свои поделки из этих овощей, устраивают ярмарки и развлекательные игры.

Хочу заметить, что праздник довольно выгоден для посещения.

1. Бесплатная еда.
2. Можно выиграть довольно неплохую сумму денег.
3. Зарядиться положительными эмоциями.
4. Познакомиться с людьми, которые, возможно, в будущем будут для вас полезны.

Организаторы проводят некие соревнования, в которых победит тот, кто кинет дальше всех огурец в реку, – это довольно забавная потеха, но выиграть можно в районе 1500 евро.

Если вы хорошо метаете, то дерзайте!

Фото сделано на Празднике огурцов



день города

Маленькими шагами мы подошли к моменту, как же я заработал в 10 лет 14 000 рублей. День города был всегда больше спортивным праздником с конкурсами, забегами и всякими различными соревнованиями, за которые можно было получить призы.

Однажды в этот день пришли ребята, которые катались на необычной доске, это было нечто похожее на скейтборд, но имело оно всего два колеса, одно на передней части, второе на задней, а посередине коротенькая труба.

Меня сразу заинтересовало данное средство передвижения, так как всегда любил доски, также было жутко интересно, как оно вообще едет.

Сразу попросил покататься, благо что кататься было можно всем, а главное – бесплатно.

Спустя 30 минут и десяток незначительных падений я освоил street board, так называлось это необычное устройство.

Катался и заметил, как люди удивленно смотрят на меня и на то, на чем, собственно, стою. Меня сразу заинтересовала цена данного аппарата.

Стоили на тот момент они в районе 40—50 евро, понятное дело, что очень захотел street board себе, но также появилось огромное желание реализовать его в России.

Я рассказал маме свою идею, и она с радостью ее поддержала, мы купили пять досок, одну оставил себе, а остальные четыре на продажу.

Приехав в Россию, начал думать, как же реализовать купленный товар (на тот момент – 2010 год – совершенно не знал о существовании никаких «Авито», «Юлы» и других сервисов для быстрой продажи, возможно, их и не было).

Решение было такое: я пришел в наш местный парк и начал кататься при большом скоплении людей, реакция была потрясающая, все начали подходить и спрашивать: где же можно купить это и как оно вообще может ездить.

На что я заявлял, что street board еще не продается в России и купить его можно только у меня.

По итогу реализовал товар за пару дней, причем совершенно без труда. Наценка была 100—150%.

То есть в 10 лет я сделал оборот примерно в 400 евро, где 200 евро, а именно в районе 14 000, была чистая прибыль.

Street board

К слову, спустя несколько недель доски появились в «Спортмастере», и папа закупил мне еще штук 10, их смог реализовать за недели две.

Цена закупки была в районе 2100 рублей, но мы покупали за 1600 рублей (так как у нас была скидочная карта этого спортивного магазина).

Продавал их по 2500, таким образом, чистая прибыль была 900 рублей.

Честно говоря, последние три было уже тяжелее продавать, так как люди начинали говорить, что видели их в «Спортмастере», но мне это не помешало реализовать всю оставшуюся партию.

Вот такой был мой первый, серьезный успешный бизнес.

То есть почти за один месяц смог заработать 23 000 рублей в 10 лет (14 000 рублей, или 200 евро, с литовских бордов, и 9000 рублей с российских)!



продажа сладостей из европы

В 11—12 лет заметил, что в литовских магазинах есть очень много необычных сладостей, которых нет в России.

Решил закупиться и попробовать продать их.

На тот момент знаменитое печенье Oreo много кто знал по американским фильмам и сериалам, но, к сожалению, никто не мог их найти в РФ, поэтому решением было закупить четыре или пять коробок по 12 пачек в каждой, то есть суммарно 48—60 пачек популярного печенья.

Все, наверное, смотрели потрясающий фильм «Гарри Поттер», и каждый из вас хотел попробовать те самые конфеты с различными невероятными вкусами, начиная от ушной серы и заканчивая сочным грейпфрутом.

Такие конфетки тоже решил закупить в количестве трех блоков по 30 коробочек в каждом.

Привезя все невероятное количество сладостей в Кировск, начал думать над тем, как реализовать все это, в тот момент уже знал что-то на счет «Авито», но думал, что люди там все из Санкт-Петербурга, а ездить 30 километров до города очень не хотелось.

Поэтому нашел во «ВКонтакте» местную группу и в обсуждениях написал, что все желающие купить товар (Oreo и бобы Гарри Поттера) могут приобрести его у меня.

Вторым шагом было известить всех знакомых, что у меня сейчас продается и по какой цене.

Оставалось только ждать, и буквально на следующий день начали писать люди со всего города, также пару знакомых хотели купить несколько пачек Oreo.

До сих пор помню, как обрадовался, что появился некий спрос.

Самое интересное, за сколько же продавал печенки и конфетки.

Я сделал такой оффер: одна пачка печенья – 300 рублей, но при покупке двух пачек цена за такой комплект была всего 500 рублей.

Таким образом начал продавать в два раза быстрее, чем мог бы, продавая всего по одной.

Какая была себестоимость пачки?

Всего 1,4 евро, то есть можно сказать 100 рублей (по старому курсу).

Получается, что наценка 250—300%! Классно?

Что касается необычных бобов, продавал их тоже по 250 рублей, но тяжелее и дольше, в общем, спрос был меньше, и цену пришлось опустить до 200 рублей за одну позицию, но все было продано довольно в небольшие сроки.

Помню, когда продавал сладости взрослым людям, они удивлялись и спрашивали, сам ли я это продаю?

В то время мне было совершенно не понятно, почему такое удивление и что вообще тут необычного.

К сожалению, тогда не задумывался, как можно привезти еще товар, как масштабироваться и продолжать развивать этот сладкий бизнес. Ведь предпринимательство для меня есть и остается некой игрой, правда, сейчас стараюсь играть в нее по-взрослому.

Вот такой был второй мой успешный бизнес в 11—12 лет.

Пачка Oreo



открытие «авито»

В 13—14 лет (2013—2014 год) наконец открыл для себя эту замечательную площадку. Вскоре начал замечать, что цены на один и тот же товар очень сильно варьируются, даже в три раза (вилка продаж).

Очень большим интересом было анализировать, почему такой же товар стоит дороже, но покупают как раз его.

Стал читать, как делают описание к продукту магазины, частные лица и какое из них читать приятнее.

Более того, даже начал выписывать для себя некие заметки, которые в будущем мне очень помогли делать довольно большие продажи.

Давайте сначала вам расскажу о первом бизнесе после знакомства с «Авито».

penny board

В 2014 году мне очень сильно понравилась необычная пластиковая доска, которая сильно выделялась на улицах, в то время я еще никогда не видел ее у кого-то.

Узнал о ней случайно, заметив видео на YouTube, в котором группа молодых людей буквально летела по прекрасной асфальтовой дороге с очень высокой скоростью.

Меня так это зацепило, что начал смотреть все видео, которые были связаны с этой прекрасной доской, то есть это был не простой скейтборд, а некий cruiser для катания, а не для трюков.

У досок данного типа другое строение площадки для ног, также очень широкие и большие каучуковые колеса, благодаря которым можно развивать огромную скорость и не упасть от колебаний самой доски, также она довольно поворотливая и резкие повороты преодолевает на раз два.

Следующим шагом было посмотреть цену на нее в интернете, на тот момент сумма в 130 долларов, или в районе 8000 рублей, показалась довольно высокой, затем зашел на торговую площадку «Авито» и увидел, что есть по сути такой же penny board за 1000 рублей, решил созвониться с продавцом и узнать про товар подробнее.

Мне заявили, что это такой же борд, только без авторской бирки самого бренда, и что подшипники такие же, как в оригинале, будто некий брак на заводе.

Вскоре договорился с продавцом, что готов купить 15 штук по цене 700 рублей за одну позицию, он согласился, и на следующий день «бракованные» penny board были у меня, папа оплатил всю партию.

Для себя точно решил, что хочу оригинал, также мне не подходил этот размер, насколько помню, на то время было два размера, 22 дюйма и 27, но мне очень сильно нравился большой.

Продажи начались по той же схеме, но спрос был не меньше, так как начался очень большой тренд на доски данного типа, продавал их за 2500 рублей за одну позицию.

Плюсом ко всему послужило то, что это было начало лета, и люди охотно покупали его, также всем повторял байку, которую мне рассказал поставщик, и сам лично был уверен, что оно так и есть.

В отличие от прошлых бизнесов в этом очень сильно сработало сарафанное радио, и мне начали писать люди, ссылаясь на то, что им меня кто-то посоветовал, все борды разошлись за пару недель, результат меня очень обрадовал, и на этот раз опять очень успешно сыграл в бизнес.

На заработанные деньги решил купить себе оригинальный penny board. Приехав в магазин, увидел, как сильно отличается он в плане качества, хоть и выглядел почти одинаково. К слову, на оригинал может наехать машина, он прогнется, но не сломается, так как специально разработанный пластик подготовлен к этому. Тот, который продавал я, вряд ли сможет пережить такой тест-драйв, поэтому я решил больше не связываться с тем человеком и не продолжать этот бизнес.

Penny board



совмещать школу и бизнес

Вам наверняка интересно, как же я, школьник, в то время мог учиться и одновременно заниматься торговлей.

На самом деле поначалу, а точнее, до открытия «Авито» и «Юлы» это не занимало очень много времени, так как не был с головой погружен в продажи.

Грубо говоря, это было подобно непостоянному хобби.

Правда такой подход продолжался недолго, и после моего более серьезного опыта в продажах и чувства первой прибыли я начал постоянно выкладывать новые объявления на товары, которых у меня даже не было в наличии, и это самое интересное, так как действительно сдвинул картину своего детского мира, когда понял, что можно продавать вещи, которых у тебя нет, а закупать их уже непосредственно под клиента.

После этого революционного открытия мои перемены выглядели примерно так: уходил в школьный туалет и все свободное между уроками время проводил, переписываясь с потенциальными клиентами в чатах.

Когда же начал продавать очень трендовые товары, мне стали действительно часто звонить на уроках, что в дальнейшем начинало очень бесить учителей, и они жаловались моей маме, что было очень легко сделать, так как она работала в моей же школе.

Родители не ругали меня за это, правда, мама говорила, что должен общаться с клиентами во внеурочное время, а в школе нужно учиться.

За кого меня принимали клиенты

Отдельную главу хочу посвятить крипторынку, но часть этой истории намерен рассказать вам сейчас.

Продавая в 2016—2017 годах в то время очень трендовый товар – майнинг-фермы, цена которых была от 250 000 рублей, просто не мог пропускать звонки, поэтому во время уроков мне приходилось выбегать из класса напрямиком в туалет и вести переговоры из этой чудесной комнаты.

На тот момент мне было 15—16 лет, и у меня был довольно детский голос, поэтому приходилось его изменять искусственно, делать более грубым, родители всегда смеялись над тем, как это звучит.

За кого же меня принимали клиенты в то время?

Сразу вспоминается мультфильм «Финес и Ферб», где два маленьких гения строят удивительные, невероятные изобретения, и, заказывая к ним запчасти, у них всегда спрашивали: вы не слишком малы, чтобы строить (американские горки, лунный корабль, ядерный реактор и так далее)? На что они всегда отвечали: «Нет». А в ответ всегда было: «Ну ладно».

Правда не помню, чтобы у меня хотя бы раз в жизни спросили нечто подобное, поэтому «за кого меня принимали клиенты», к сожалению, не могу дать точного ответа.

ко мне начали обращаться друзья, чтобы продал их вещи

Со временем очень сильно обрел некую славу среди знакомых и друзей как человек способный продать все и вся.

Люди моего возраста не понимали, как у меня могут покупать, ведь я ребенок, в общем, в тот момент мог наблюдать очень сильные стереотипы людей.

Помню историю с джамперами.¹

Джамперы

Человек не мог их продать месяц, по итогу решил обратиться за помощью ко мне.

Я с радостью согласился, так как его предложение было в том, что могу продавать за любую стоимость, он возьмет только 5000 рублей.

В результате за один вечер смог найти клиента за 8500 рублей.

Затем начали обращаться друзья моего папы, так как он любил похвастать успехами сына, таким образом, продавал абсолютно все, что меня просили.

Официально могу заявить, что нет в мире такой вещи, которую хотел продать, но не смог.

Именно поэтому все мои друзья называли меня литовским евреем, что мне очень нравилось.



¹ Джамперы – специальные пружинящие ходули, которые используют в бокинге (экстремальный вид спорта).

открытие candy box

Пожалуй, CANDY BOX был первым серьезным бизнесом, который действительно отличался от всех моих предыдущих «микростартапов».

Итак, 2014—2015 год, папа начал возить продуктовые товары из Финляндии для последующей реализации в своих столовых и маленькой точке на рынке.

Мы с моим братом ездили постоянно с ним, так как на одного человека можно было провозить ограниченное количество товаров молочной и мясной продукции, вес был в районе пяти килограмм на одно лицо.

Однажды пришла в голову идея тоже продавать финский товар, только через интернет и не молочку, мясо и так далее, а зарубежные вкусняшки.

Я сделал группу во «ВКонтакте», нашел в интернете картинки с финскими вкусняшками и добавил в товары, также некоторые позиции просто сфоткал с полок в магазине.

Следующим этапом было все красиво запаковать, на тот момент уже начал очень много смотреть видео о важности красиво упаковать сайт, что нужно показать все преимущество магазина над остальными, спустя два-три дня сообщество было готово для принятия заказов.

Также решил, чтобы максимально увлечь потенциальных покупателей, постоянно заходить в мою группу и каждый день добавлял посты на тему вкусняшек и европейских сладостей.

ПОТОК ПОШЕЛ

Я начал думать, как же привлечь покупателей? Как пустить в группу большой поток людей?

При помощи YouTube изучил контекстную рекламу в Яндекс. Директе и начал тест вроде с 1000 рублей.

Какой же был итог?

Люди переходили, подписывались, но почти никто так и не написал.

Тогда решил, что контекст не подходит для моей ниши, и вдруг решил, что нужно заказать обзор у блогера!

Следующий шаг – это поиск нужного мне блогера с моей целевой аудиторией. Правда, тогда совершенно не понимал, кто моя ЦА (целевая аудитория), поэтому просто начал писать всем обзорщикам еды, или food-блогерам, но никто не соглашался, так как я хотел, чтобы они сделали бесплатный обзор в обмен на еду и контент на их канал, логично ведь, что они заработают с просмотров.

Спустя неделю нашел детский канал, который согласился на такого рода рекламу, затем начал думать, что если все будут заказывать после обзора по одной-две вкусняшки, то денег особо не будет, или, как говорится, игра не стоит свеч.

Поэтому решил сделать сладкие наборы (боксы с едой), по 390 рублей и 590 рублей. Суть их была в том, что люди, заказавшие такой бокс, не знают, что им придет, и по описанию могло попасться от трех до десяти вкусняшек, и их суммарная стоимость будет больше, чем цена такого набора.

Таким образом, это давало возможность класть в набор все, что я захочу, таким образом контролировать маржу.

Гениально?

Думаю, что для 14 лет – да.

На обзор отправил три или четыре таких набора и положил, конечно, продукцию, в разы превышавшую стоимость, чтобы люди, посмотревшие обзор, решили, что им придет ничуть не хуже.

Итак, выходит ролик с утра, и буквально за три-четыре часа в сообщениях к сообществу уже более 100 писем, и их все больше и больше!

Сейчас кажется, что все хорошо, не правда ли?

К сожалению, я не учел одну маленькую деталь, блогер – детский, значит, аудитория – это дети, у которых просто нет денег для покупки, поэтому 95% сообщений – это просто спам, другие пять процентов торговались, и большая часть отсеялась после того, как узнали стоимость доставки набора: по России – 300 рублей, то есть набор выходил не 590 рублей, а 890 рублей.

В итоге в районе двух-трех процентов от писавших заказали, кажется мало?

На самом деле это очень большая отдача, а теперь представьте, что за месяц ролик набрал почти 500 000 просмотров!

К сожалению, не могу сказать точно, сколько наборов продал за тот месяц, но число больше 100, даже если брать в расчет 100 наборов и взять среднее значение (набор за 390 рублей и 590 рублей) – 490 рублей и 300 рублей доставка, то выходит оборот $(490+300) * 100 = 79\,000$. С одного набора выходило от 180 до 270 рублей чистыми, следовательно, в районе 25 000 рублей была чистая прибыль с одной рекламы, в которую я вложил в районе 1500 рублей.

И кстати, поток с той рекламы до сих пор идет, хоть и небольшой.

В 14 лет думал, что сломал систему и теперь знаю, как зарабатывать постоянно без особых усилий.

ПОСТАВЩИК

Моим следующим шагом было придумать схему, которая пропускала бы геморройные этапы этого бизнеса, а именно :

- 1) поход на почту;
- 2) закупку продукции;
- 3) упаковку.

Кажется нереальным?

На самом деле все очень легко, просто нашел такой же магазин сладостей, как у меня, только совершенно другого масштаба, списался с ними и договорился, что они будут отправлять товар моим клиентам, даже немного не так, можно сказать, что первый раз столкнулся с таким явлением, как дропшипинг, то есть продавал товар, которого у меня не было на руках, и это серьезно так перевернуло мою картинку мира.

Для меня была спеццена с огромной скидкой, и плюс в моем магазине появился действительно огромный ассортимент продукции, грубо говоря, схема была такая:

- 1) Мне пишет клиент с целью купить определенный товар.
- 2) Оплачивает свой заказ.
- 3) Пишет свой адрес.
- 4) Я передаю информацию моим поставщикам.
- 5) Оплачиваю по специальной цене.
- 6) Они упаковывают и отправляют клиенту.

Таким образом, с меня только покупатель.

Вскоре поток с той рекламы почти угас, поэтому заказал еще одну рекламу на другом канале, но, к сожалению, отдачи вообще почти не было, и забросил магазин.

Не так давно мне написал человек, что нужно сменить название магазина, так как SANDY BOX официально зарегистрированный бренд, поэтому пришлось переименовать в TUCKER BOX.

Candy box

(<https://vk.com/tuckerbox>)

The image shows a screenshot of a VKontakte group page for 'TUCKER BOX'. The header features a banner with various snack packages and the text 'TUCKER BOX' in large, stylized purple letters. To the right of the banner, it says 'СЛАДОСТИ ИЗ ЕВРОПЫ И АМЕРИКИ' and provides a URL: 'HTTPS://VK.COM/CLUB135987533'. Below the banner, the group name 'TUCKER BOX/сладости и вкусняшки из Европы и США' is displayed, along with a description: 'ПАБЛИК И МАГАЗИН ПРО ВКУСНЯШКИ СО ВСЕГО МИРА'. A 'Вы участник' button is visible. The main content area is divided into two columns. The left column has an 'Информация' section with a menu icon and text: 'Любые АМЕРИКАНСКИЕ и ЕВРОПЕЙСКИЕ товары на ваш выбор!! Вы ведь хотите попробовать, что то новое и то чего нет в России!? Тогда вам к нам!!! Все товары мы привозим из Европы и Америки, отправляем почтой России во все страны и города!'. Below this is a 'Меню' section with a 'Настроить' button and three icons: a cartoon girl, a group of people, and a plus sign. The right column contains a navigation menu with items: 'Написать сообщение', 'Управление', 'Сообщения' (with a '10' notification badge), 'Статистика', 'Комментарии', 'События' (with a '1' notification badge), and 'Реклама сообщества'. At the bottom of the right column, there is a partially visible 'Включить уведомления' option.

«БИЗНЕС МОЛОДОСТЬ»

Очень важная глава моей жизни связана с «Бизнес молодостью», наверняка каждый из вас слышал об этом «клубе предпринимателей».

О нем много всяких мнений, и на то у каждого есть право, мне в 14—15 лет казалось, что это просто короли бизнеса, в 2014—2015 году это действительно был тренд.

Знакомство с этими ребятами у меня началось с YouTube, мне очень нравилось смотреть, как разбирают бизнесы, делают анализы ошибок и так далее.

Я первый раз увидел и услышал, что границ нет, именно от них.

Инсайт, что границы только в голове, был действительно очень важным, тогда понял, что мы все можем быть теми, кем хотим быть, главное – идти к цели.

Невероятно мотивировали люди, которые рассказывали, как они вообще с самых низов поднялись, что каждый может так же, стоит только захотеть.

Для себя точно решил, что нужно сходить на их выступление вживую, как мне всегда казалось, там смогу найти свое окружение, с которым непременно буду двигаться вперед.

Как же я ошибался...

Нет, все не так прямо плохо, первый поход на «бизнес-встречу» мне невероятно сильно понравился.

К примеру, познакомился с мальчиком, который за пару дней заработал 30 000 рублей, заключив контракт на поставку огромного количества семян, к сожалению, это был первый и последний толковый знакомый, все остальные, или лучше сказать, большинство приходят на «Бизнес молодость», чтобы продать, навязать свои услуги во время знакомства. Да, очень классный этап, когда всем дают 30 минут и вы должны за это время собрать как можно больше контактов.

Задача задать два-три вопроса о человеке, таким образом узнать, чем он занимается, и быстро переходить к другому собеседнику.

Последующие мои визиты на встречи «Бизнес молодость» были очень неинтересные, вскоре осознал, что на них говорят только про успешный успех, и больше ничего толкового.

Возможно, на платных встречах и чему-то учат, но не решился это проверять лично.

Во всяком случае «Бизнес молодость» дала мне понимание, что успех зависит лишь от тебя самого и каждый может добиться всего, если будет постоянно стремиться к своей цели.

Поэтому очень благодарен «Бизнес молодости» за этот ценный инсайт.

продажа электроники через «юлу» и «авито»

Мы дошли до очень серьезного этапа, через эти два сервиса объявлений мой доход вырос очень сильно.

Как и говорил ранее, я начал смотреть на разницу в цене на один и тот же товар, особенно велико различие было на экшен-камеры GoPro, и спрос на них был действительно взвешенной.

Таким образом, я начал искать продавцов с минимальной ценой на «Авито», добавлял объявление в «Закладки» и выкладывал тот же товар с наценкой 35—60%, и ждал звонка.

Тогда я понял, что покупают в основном быстрее у людей с отличными фото и адекватным описанием, поэтому начал искать объявления на eBay, находил отличного качества фотографии и выкладывал на «Авито».

Также мое описание товара было идеальным:

- 1) почему продаю;
- 2) новый/б/у;
- 3) где куплен;
- 4) есть ли доставка;
- 5) гарантии.

Как правило, через полчаса после публикации у меня уже был клиент, который готов купить.

Затем просто писал или звонил продавцам с более низкой ценой, договорился с ними о встрече, выкупал у них товар и сразу же ехал продавать.

То есть покупал товар непосредственно под покупателя, таким образом, у меня никогда не задерживался сам продукт и риски сводились почти к нулю.

увеличение прибыли

Спустя время, начал думать о масштабировании бизнеса и решил воспользоваться тем, что отец постоянно ездит в Финляндию, также прочитал, что на электронику инвойс 24% (это возврат 24% стоимости товара для граждан России, грубо говоря, не нужно платить налог).

Таким образом, GoPro выходило очень дешево, наценка могла доходить до 70%, поэтому рискнул, и с выходом новой камеры, когда в России цены на нее были взвешными, мною было куплено четыре-пять экшн-камер, к счастью, реализовал их в течение недели.

Единственная трудность, что очень опасно было провозить такое количество электроники, так как на продукцию суммарной стоимостью выше 2000 евро нужно было платить налог на таможне, к счастью, нам ничего не сказали, и мы спокойно провезли.

К сожалению, в дальнейшем папа перестал ездить в Финляндию, и мои закупки зарубежной электроникой прекратились.

ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ПАБЛИКИ Во «ВКонтакте»

В 2016 году решил опять попробовать продавать товары через «ВКонтакте», но далеко не таким методом как было ранее.

После знакомства с «Бизнес молодостью» я очень сильно увлекся лендингами, или, другими словами, одностраничными сайтами, нашел очень интересную площадку, где продавали за 300—500 рублей готовые одностраничники с трендовыми товарами (популярными товарами). Покупая такой сайт, вы получаете архив с измененной контактной почтой, куда будут приходить заявки, вы просто выгружаете его на хостинг, подключаете домен – и готово.

Так вот, на тот момент были очень популярны детские часы с GPS-трекером, родители могли следить за своими детьми с помощью специального приложения.

Мне очень понравился этот замечательный товар, и я решил попробовать запустить его в продажу.

Сразу назревает вопрос: где же его закупать?

В голову мне пришла очень интересная мысль: а что если просто заказывать с AliExpress или eBay и отправлять на адрес заказчика?

Гениально?

Таким образом, почти повторил опыт с магазином европейских сладостей, только немного другим методом.

полноценный бизнес за 1000 рублей!

Наценка на товар была действительно хорошей, и рисковал я только деньгами на рекламу. Следующим моим шагом было найти группу во «ВКонтакте» с нужной мне целевой аудиторией, в данном случае с мамочками.

К счастью, таких групп очень много, проанализировав довольно большой объем сообществ и списавшись с администраторами, выбрал две или три группы с ценой за рекламу всего 200—300 рублей.

Но суммарный охват мог быть в районе 100 000 просмотров! При затратах 600—900 рублей и 400 рублей за одностраничный сайт.

Таким образом, смог сделать полноценный бизнес буквально за 1000 рублей, но самое удивительное, что всего с одной продажи мой стартап окупался.

Цена на часы на AliExpress была в диапазоне 500—600 рублей.

Стоимость часов на сайте – 1590 рублей.

После выхода рекламы на почту сразу начали приходить заявки, но появилась сложность.

Письмо выглядело так: имя, телефон.

Всем клиентам приходилось звонить и общаться голосом, в то время мой детский, немножко писклявый голос мог смутить покупателей, поэтому приходилось делать его грубее, и это выглядело очень забавно, мама всегда смеялась, наблюдая это все со стороны.

Итак, примерно 30% человек не брали телефон, с остальными была другая беда.

Я не мог отправить наложенным платежом, так как заказывал с AliExpress, следовательно, просил полную предоплату, и тут люди начали отказываться от покупки, но если бы в тот момент мог отправить наложкой, то продаж было бы очень много, все же четыре-пять продаж я смог сделать, то есть за один вечер заработал на тесте ниши в районе четырех тысяч рублей.

Не помню почему, но этот бизнес я решил не продолжать, по-моему, был разочарован огромным количеством отказов, а также надеялся, что отдача от 100 000 просмотров будет гораздо выше.

новый товар

Спустя какое-то количество времени все же решил повторить опыт с часами, только на этот раз с другим товаром.

Проанализировав прошлую попытку, понял, что все нужно отправлять наложенным платежом, также принял решение минимализировать риски и взять в партнеры друга, таким образом все затраты делились на две равные части.

Какую же ужасную ошибку мы совершили, выбрав такой ужасный товар, а именно powerbank на солнечной батарее.

Давайте по порядку, смог найти сервис, который работает также по дропшипингу, то есть они отправляют заказ наложенным платежом от моего имени. К примеру, если клиент не забирает товар, то он приходит именно на мой адрес, минус был в том, что цена была очень большая, следовательно, маржа (наценка) с нашей стороны была минимальная.

Самая большая ошибка была в том, что совершенно не понятно, кому нужен этот товар, мы не знали ЦА и решили купить для теста рекламу в группе про путешествия.

Цена за размещение в этом сообществе была довольно высока, в районе 1000 рублей, а охват обещал быть максимум 30 000 человек.

Итог: мы смогли получить в районе четырех-пяти заявок, один человек не ответил, остальные заказали наложенным платежом, то есть даже если все четыре человека заберут заказы, то мы просто окупим вложения за сайт и закупку товара.

По итогу, к сожалению, только один клиент оплатил свою покупку, остальные батареи приехали к нам, таким образом, мы вышли в минус.

Какой можно вынести инсайт?

Связывайтесь только с тем товаром, который понимаете и который бьется с ценой закупки и продажи.

пробую себя в блогинге

Я постоянно пытался заниматься абсолютно всем, что потенциально может приносить прибыль, YouTube не был исключением.

В 15 лет, а именно в 2015 году, я решил попробовать завести канал.

В то время только набирал популярность всем известный AliExpress, и довольно трендовыми видео были распаковки посылок из Китая.

Также мне очень было интересно заказывать вещи для перепродажи, и почему бы не распаковывать товар на камеру?

Итак, заказал первые три – пять посылок, они пришли довольно быстро. Я распаковал покупки на видео, кое-как смонтировал, и мне это понравилось – сам процесс.

К слову, сейчас первое видео с распаковкой набрало более 1300 просмотров.

Первое видео на YouTube с распаковкой

Затем решил, что каждую неделю буду снимать по одному ролику, но подписчики собирались очень вяло, поэтому решил пропиариться. Для этого отправил посылку блогеру, который в то время был очень популярен в этом жанре контента, и одной из рубрик являлась распаковка посылок от подписчиков, по-моему, канал назывался «КИТАЙ БУГАГА».

Я собрал весь ненужный хлам у себя в квартире и отправил посылочку, но за доставку пришлось заплатить в районе 2000 рублей, так как вес был немаленький, а пункт назначения находился в Украине.

Также в посылку положил письмо, где было расписано, кем являюсь и что на моем канале можно посмотреть.

К сожалению, написал все вручную (не понимаю до сих пор, почему не напечатал), по итогу половина текста была непонята, и «намазюканная» ссылка тоже была нечитабельна, поэтому ее не смогли закрепить в описании.

К сожалению, поздно это увидел и сразу начал писать владельцу канала. Через два-три дня он прочитал мое сообщение и сразу исправил, но просмотры уже почти все прошли...

Все же первых 100 подписчиков мне удалось собрать.

Затем все также делал видео, тратил много денег на выпуски и заказывал на обзор никому не нужный товар, а подписки очень медленно прибавлялись.

Поэтому решил купить полноценную рекламу.

Вложил по итогу еще в районе 3000 тысяч, но набрал 1500 подписчиков, к слову, в 2015 году это было действительно немало.

Количество зрителей хватило для того, чтобы подключить партнерскую программу, и YouTube начал платить хоть смешные, но все же деньги. В районе трех – пяти долларов в месяц, которые даже не окупали один выпуск.

Таким образом, принял решение, что нужно менять сферу и снимать совершенно другой контент, который не требует совершенно никаких расходов, а именно ВЛОГИ и, самое главное, СТАЛКИ (в таких роликах снимается похождения по заброшкам и некий их разбор).

Именно такой контент мне нравилось снимать больше всего, к слову, просмотры сразу взлетели, и начал продавать первую рекламу, стоимость была всего 100 рублей!

Но реклам семь – девять мне удалось продать.

Правда, это были сущие копейки, и желание вкладывать столько сил, времени и денег вскоре пропало, так как слишком долго ничего не окупалось.

Прайс на рекламу

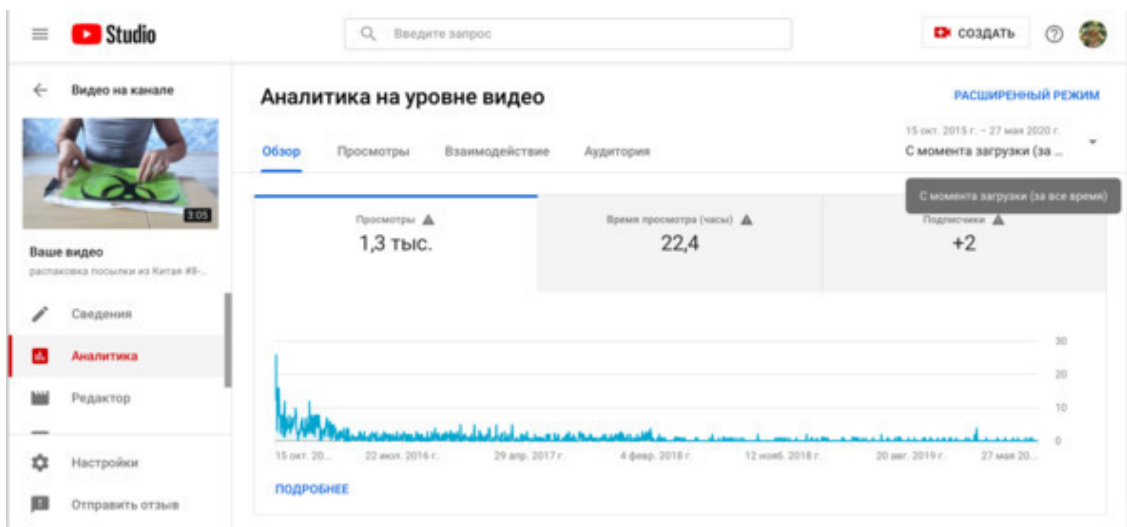
Повысил цену на рекламу до 400 рублей и закончил с этим, так как понимал, что нужно делать деньги, а медиа нужно отложить до лучших времен.

Хочу затронуть тему того, что очень много блогеров относятся к людям даже не с халатностью... у меня нет слов.

В настоящее время, довольно популярный блогер Тимур Соркин (в Instagram у него в районе 500 к подписчиков) кинул меня на деньги, хоть и небольшие – 1500 рублей.

Мною была куплена реклама, которая так и не вышла, а деньги не возвращены, на мои сообщения нет никакого ответа.

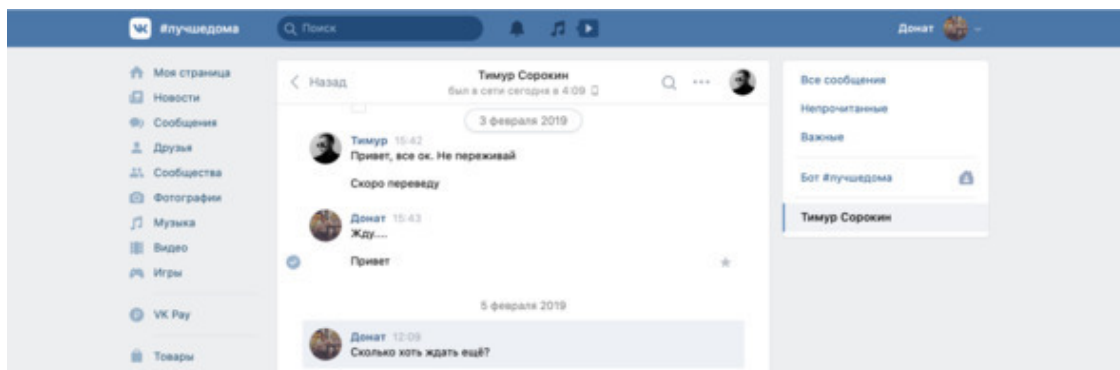
Правда спустя полтора года он ответил, я написал номер карты, и опять два года тишина. *Будьте аккуратны в медиа! Безответственных людей очень много*



The image shows a VK post from the channel "RuLT.TV | YOUTUBER". The post is titled "Реклама на канале!" (Advertising on the channel!). It contains a list of promotional offers:

- 1 - СПОНСОР ВЫПУСКА (YouTube)
- ✓ Реклама в начале ролика -400₽ !! (Реклама длится примерно 15-20 секунд)
- 🔥 Реклама вашего канала будет закреплена в видео НАВСЕГДА !! С СЫЛКОЙ НА ВАШ КАНАЛ, ИЛИ ГРУППУ, ИЛИ МАГАЗИН !!
- 2 - БЮДЖЕТНАЯ РЕКЛАМА (YouTube)
- ✓ Реклама в конце ролика -150₽ !! (Реклама длится примерно 15-20 секунд)
- 🔥 Реклама вашего канала будет закреплена в видео НАВСЕГДА !! С СЫЛКОЙ НА ВАШ КАНАЛ, ИЛИ ГРУППУ, ИЛИ МАГАЗИН !!
- 3 - ДОБАВЛЕНИЕ В ИНТЕРЕСНЫЕ КАНАЛЫ (YouTube)
- ✓ Добавление в интересные каналы (САББОКС) - 100₽ !! Добавление на МЕСЯЦ !!

The post concludes with a call to action: "С уважением администрация канала RuLT.TV !! ПО ЗАКАЗЕ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАТЬСЯ К НЕМУ (с пометкой РЕКЛАМА) - https://m.vk.com/donatas_biz". Below the text is a video player thumbnail for a video titled "Mahonin Donat" with a play button icon.



сезон криптовалюты

Наконец мы подошли к одному из самых важнейших этапов моей жизни, как я его называю, сезону криптовалюты.

Это то самое время, когда курс биткоина пробил 20 000 долларов, а курс эфира дотрагивался до уровня в 1500 долларов, но давайте начнем с самого начала.

Октябрь-ноябрь 2017 года, я все также занимаюсь незначительной продажей электроники и другой мелочевкой, также параллельно начал искать товар с большими чеками, так как понимал, что выгоднее продать что-то очень дорогое и получить маленький процент, который будет довольно неплохой суммой в денежном эквиваленте, чем продавать мелкий товар, хоть и с большой наценкой.

Также осознал, что можно продавать то, чего у меня на самом деле нет, просто со своей комиссией.

Блуждаю по объявлениям на «Авито», наткнулся на майнинг- ферму и совершенно не понимал, что это, а главное, для чего вообще нужно.

Все же решил написать человеку и предложил ему свои услуги, представился как маркетолог и очень хороший продажник, который сможет без проблем реализовать его товар, но мне нужна спеццена.

К моему удивлению, человек сразу отписался и сделал мне выгодную цену на майнинг-фермы и асики.

Уверен, что многие из вас даже не понимают значения этих двух слов, поэтому давайте немного расскажу.

Каждый из вас наверняка слышал о биткоине, возможно, некоторые знают, что его нужно добывать, как добывают золото, только в наше время, если можно так выразиться, копают из интернета, а делают это специальными машинами, такими как майнинг-фермы и асики.

Затраты идут только на электричество, и на тот период времени себестоимость добычи одного биткоина была в районе 4000 долларов, а, как вы уже поняли, стоимость его самого смогла перевалиться за 20 000 долларов! Как вам?

Итак, я начал выставлять объявления со своей наценкой, к слову, моя спеццена на асик была 230 000 рублей, его выставил за 250 000 рублей. После первой публикации, буквально через час, мне написал человек, что готов купить за 245 000 рублей.

Моментально списался с моим поставщиком, передал ему адрес, и мы встретились с клиентом.

Хочу рассказать пару слов о клиенте. Квартира находилась на окраине Питера в не очень благоприятном районе. Когда зашел в квартиру, то был очень шокирован, так как вдоль всех стен стояли шкафы с майнинг-фермами, было очень жарко из-за того, что они сильно греются во время процесса.

Майнинг-фермы

Больше всего меня удивило то, что сама квартира выглядела ужасно, полы провисали в некоторых местах, ремонт делался точно более 30 лет назад, сами покупатели выглядели далеко не обеспеченными, но понимал, что купить столько ферм и асиков стоит просто десятки миллионов.

Провозившись около часа, подключив и настроив асик, мы получили денежку и ушли, партнер сразу отсчитал мою долю, мы пожали руки и разошлись.

Примерно так мной были заработаны 15 000 рублей за один день.



дальше – больше

По пути домой моя картина мира начала менять расположение, я понял, что нужно иметь дела с большими деньгами и лучше делать одну большую сделку через 20 маленьких.

Параллельно приступил к поиску поставщиков с более интересными для меня ценами и наткнулся на ребят, которые имеют в наличии более 300 ферм!

Также они ломали рынок очень низкими ценами, продавая фермы из шести видеокарт по 225 000 рублей, к слову, такие фермы стоили у других от 300 000 рублей.

Моментально созвонился с ними и договорился о сотрудничестве. Условия нашей совместной работы были как-никак превосходные для меня, а именно: мне не нужно было никуда ездить!

Как же мы работали?

Я продавал товар без своей наценки, то есть по 225 000 рублей, за каждую проданную ферму мне давали два процента – 5000 рублей.

Создавал объявления на «Авито» и «Юле», находил клиента, затем если клиент был готов приехать и забрать, то говорил, что сейчас передам номер своему коллеге и вы с ним договоритесь о встрече, кидал номер своим «партнерам», они созванивались, и клиент приезжал в назначенное место за своей покупкой.

Хочу заметить, что мне очень повезло с поставщиками, это были действительно честные люди.

Например, многие покупатели говорили по телефону, что им нужна только одна ферма, после того, как они приезжали и забирали товар, мне звонил поставщик и говорил, что все о'кей. Так вот, много раз мне докладывали, что мои клиенты забрали три, пять или даже семь майнинг-ферм!

Сразу после покупки партнеры скидывали мою долю!

Гениально!

Самое главное – ноль затрат! Мною не было заплачено за рекламу ни одного рубля!

Был единственный минус: постоянно звонили на уроках, и вы даже не представляете, как сильно злились учителя, что мне приходилось постоянно выходить на переговоры.

К счастью, родители все понимали и просто говорили, чтобы старался перезванивать на переменах, и в то время все свои перерывы между уроками, конечно же, проводил в туалете.

Однако мне приходилось выбегать во время урока, так как большинство клиентов не собирались ждать, пока им перезвонят, поэтому звонили по всем объявлениям подряд.

Сколько же ферм я продал?

На самом деле не могу ответить на этот вопрос, бывало что в день у меня покупали и восемь ферм, а бывало и ни одной, но спрос был бешеный.

Так как с каждым днем курс главной криптовалюты рос, и ей уже предсказывали 100 000 долларов, каждые новые сутки было все выгоднее добывать ее, следовательно, число желающих купить росло как на дрожжах.

Хочу заметить, что, кроме биткоина, существует еще тысячи монет, которые стоят даже меньше одного цента. В тот период времени люди скупали буквально все, что попадалось на глаза, а так как капитализация каждого циткоина (мусорная монета) была просто мизерной, то цена могла подскочить буквально в 1000 раз! Представьте себе, какие это сулило прибыли!

Именно по этой причине все заработанные деньги вкладывал и вкладывал, стараясь сделать из денег еще больше денег.



Донат Юрьевич >



Ждут действий 57

Архив 106



Майнинг ферма, RX 570 8gb.
Новая

259 990 ₺

0 8

Снято с публикации



Майнинг ферма риг. NVidia
1060. В сборе

189 990 ₺

0 8

Снято с публикации



Майнинг ферма в сборе.
Sapphire. новая

249 990 ₺

0 0

Снято с публикации



Sapphire Nitro+ 580 8GB.
Special edition. Новые

32 990 ₺

0 2



Поиск



Избранное



Разместить



Сообщения

10



Профиль

желание масштабироваться

Спустя какое-то время начал думать, что еще можно сделать, чтобы увеличить продажи, также мне стало не нравится, что, продавая ферму за 225 000 рублей, получаю всего 5000 рублей.

Вскоре начал замечать, что все большим спросом пользуются комплектующие для ферм, а именно видеокарты. Многие просекли, что в разы дешевле собрать ферму самому, чем переплачивать за готовый вариант. Поэтому их цена подскочила с 15 000—18 000 до 37 000 рублей за одну штуку.

Начали писать поставщики, говоря, что у них есть карты, к слову, у каждого было от 500 штук и все были готовы продавать от пяти позиций.

Мне очень не понравилось, что мой процент с продажи одной карты был в районе 400—500 рублей, но все же выставил их на продажу, какое было удивление, что спрос на них был в несколько раз выше, чем на фермы и асики!

Мой телефон не прекращал звонить, доходило до того, что я решался просто ставить авиарежим, чтобы поесть спокойно.

По итогу в среднем клиент брал 12 карт, и очевидно, что через две недели у всех просто они закончились, в буквальном смысле их не осталось в Санкт-Петербурге и Москве.

пошли на риск

Мы с братом решили попробовать закупиться картами, начали искать по всей России, но нигде ничего не было, спрос превышал предложение в сотни раз!

Поэтому было решено искать в Европе, к слову, в Финляндии все магазины тоже были пустыми, так как карты в основном возили оттуда.

Мы нашли интернет-магазин в Германии, и брат разыскал человека, который за определенную денежку был готов выкупить партию и отправить ее к нам.

Также договорились, что оплата будет при получении, а за то время, пока едет посылка, я занялся поиском клиентов.

План был в том, что найду покупателей к моменту приезда карт и они на месте сразу все выкупят.

Закуп был в районе 27 500—28 000 рублей, продать мы хотели изначально по 34 000—35 000 рублей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.