

Школа байеров. Как зарабатывать на шопинге

Автор:

[Анна Жироль](#)

Школа байеров. Как зарабатывать на шопинге

Анна Жироль

Школа байеров. Как зарабатывать на шопинге

Анна Жироль – модный байер и популярный блогер, заработала первый миллион в 23 года и делится профессиональными секретами на страницах этой книги.

Видеоуроки Анны теперь воплотились и на бумаге. Точность инструкций, краткость определений, честные ответы даже на «неудобные» вопросы и, конечно, непревзойденная энергия, искренность и мотивация!

Что это за профессия – «байер» и как зарабатывать больше тысячи евро, начав с нуля? А это законно? Разве бывает работа, в которой не важен ни пол, ни возраст, ни страна проживания, ни образование – только желание?

ВЫ РАЗБЕРЕТЕСЬ: хотите ли стать байером и какой путь для этого выбрать?

ВЫ УЗНАЕТЕ: что, где и как продавать, в чем преимущество системы дропшипинг и почему шоу-рум – плохой вариант для бизнеса?

ВЫ СМОЖЕТЕ: создать собственный бутик в Instagram, набрать подписчиков и провести первую продажу на международной торговой платформе.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Анна Жироль

Школа Байеров. Как зарабатывать на шопинге

© Жироль А., 2020

© ООО «Издательство «Эксмо», 2020

Кто я и как я зарабатываю деньги в любом месте и в любое время

Привет! Меня зовут Анна Джирол, и я – модный байер, блогер и автор «Школы байеров», а также очень популярной «Школы блогеров».

Мне удалось создать первый в своем роде Инстаграм-аутлет (магазин с постоянными скидками) брендовых вещей, я заработала на нем полмиллиона рублей меньше чем за месяц.

У меня огромный опыт продаж на крупнейших интернет-платформах, таких как Ебай, Дерор и другие; у меня было два бутика в Италии; я точно знаю, какая из маркетинговых техник работает, а какая – нет. Я инвестировала более 20 000 евро в тестирование стратегий продвижения брендовых вещей в интернете и посвятила семь лет своего драгоценного времени поискам достойных поставщиков. И я готова поделиться с вами этим дорогостоящим опытом в каждой главе моей книги «Школа байеров».

Я научу вас зарабатывать без потери времени и средств. Прочитав эту книгу, вы сами решите, пройти ли мой очный курс, чтобы получить больше практики, или сразу начать работать самостоятельно.

Работа подходит абсолютно всем, нет никаких ограничений: мужчина вы или мамочка в декрете, постоянно путешествуете или проживаете в какой-то далекой стране, может, вы уже на пенсии или еще учитесь в институте – неважно, главное, чтобы у вас был доступ к интернету и телефону.

У вас тоже получится! Мотивация и трезвый расчет

Расскажу о том, как я заработала полмиллиона рублей через Инстаграм с грудничком на руках.

Когда я переехала в Италию, меня ожидала достаточно нелегкая ситуация: моего мужа обманул компаньон по бизнесу, оставив его у разбитого корыта, с огромным количеством долгов, и нам пришлось начинать все с нуля.

Что мы сделали? Первым делом, конечно же, мы пошли в банк и взяли еще один кредит – почему бы и нет, это самое верное решение, когда у вас миллион долгов, обзавестись еще одним (да, сейчас я могу поиронизировать над этим, тогда же мысль казалась очень странной). Идея моего мужа была такова: мы возьмем еще один кредит, чтобы с его помощью начать зарабатывать, и сможем отдавать все долги, которые у нас накопились на данный момент. Я не была уверена в правильности этого решения.

Что же случилось дальше? А дальше мы открыли свой маленький бутик в провинции Милана и вложили ту небольшую сумму, которую нам дал банк. Дела у нас шли достаточно хорошо, и мы даже умудрялись оплачивать кредиты ежемесячно. Но, к сожалению, счастливая история длилась недолго – спустя два месяца наш бутик ограбили, опустошив его, забрав практически все, что было внутри. Да, конечно, страховая компания спустя время выплатила нам какую-то

сумму, но этого было недостаточно для того, чтобы продолжать бизнес, – и нам пришлось закрыться.

Мы не опустили руки и решили попробовать еще раз. Мы обратились в инвесткомпанию с просьбой проспонсировать наш второй бутик, уже в более удачном месте. Открытие второго бутика совпало с моей беременностью, поэтому мне было гораздо сложнее работать и вкладываться в новый проект, меня дважды забирали в больницу на сохранение, а папе Дарио тем летом поставили диагноз «меланома», поэтому можно сказать, что семью накрыла черная полоса. Но долги отдавать было нужно. Сразу после родов я осталась абсолютно одна, без помощи родителей, друзей, у меня в Италии никого не было, я постоянно работала, и не было времени создавать какой-то круг общения. И мне было, мягко говоря, нелегко.

Тем временем муж всеми силами пытался поставить на ноги бутик, поднять продажи. Но у него это, к сожалению, не получалось, потому что он тоже был совсем один, а работы было очень много, поэтому со временем мы опять-таки приняли решение закрыться.

На все про все ушло около двух месяцев. В это время я отчаянно пыталась придумать, как достать денег, как выйти из этого туннеля долгов, из этой ужасной ситуации, учитывая тот факт, что Дарио было далеко не до меня, отец был при смерти, а бутик совершенно не приносил никакого дохода. И мне пришлось самостоятельно, с грудничком на руках, отыскать возможность подработки.

В какой-то момент ко мне пришла идея: а почему бы не выставить тот товар, который у нас остался от бутика, в Инстаграме и не попробовать его продать там – и я так и сделала. Фотографии вещей, которые у меня были в телефоне, я опубликовала в Инстаграме, написала цены, сидела и ждала, когда же народ бросится и начнет все это покупать. Но, как вы уже догадались, этого не произошло. Тогда я подумала: ладно, пойду-ка я на странички к другим продавцам и начну проявлять там активность, лайкать, комментировать, пусть меня заметят! Люди придут на мою страничку, увидят товар, опять-таки начнут покупать... Но и этого не случилось. В тот момент, чтобы вы понимали, не было ни курсов, ни информации, как же развивать свой бизнес в Инстаграме, – это все была новенькая тема. А тем более аутлет брендовых вещей – такого понятия вообще не существовало для нашего народа, поэтому мне было гораздо сложнее, чем другим, развивать этот бизнес.

И когда я уже совсем потеряла надежду, случилось чудо: одна моя знакомая порекомендовала мой бутик «маленькому» блогеру (не миллионнику!). Эта блогер пришла ко мне за покупкой, сделала заказ и оставила отзыв у себя на страничке – и вуаля! – заказы просто посыпались на меня, я не успевала их обрабатывать. Удалось реализовать весь тот товар, который у нас оставался в наличии, а также начать продавать товар, который был на других сайтах.

И вот так постепенно, разыскивая вещи на разных сайтах и продавая их у себя в Инстаграме, я дошла до понимания системы дропшипинга – не нужно никуда ходить и даже не надо иметь в наличии запас реального товара. Но, конечно же, сначала нужно сделать себе имя, чтобы тебя знали в интернете.

Я все еще была мамой грудничка, когда бутик уже принес мне первые полмиллиона рублей. Так я поняла, что наткнулась на золотую жилу. Самое интересное, что у мужа тогда был опыт интернет-магазина, правда, на платформе Ebay – но Инстаграм обещал гораздо более широкие перспективы для развития. Почему, вы поймете, когда в следующих главах я расскажу, как создать свой бутик на этом ресурсе.

Мотивация от Дарио (о бизнесе с нуля, Ebay, Инстаграме, примеры тех, кто добился успеха)

Моя байерская деятельность стартовала когда-то с сервиса Ebay. С самого начала я решил заниматься продажей спортивной обуви. Работая на тот момент в тренажерном зале, я воспользовался контактами, которые у меня были, и перво-наперво связался с поставщиками. Хотел продавать обувь Nike, произведенную в Китае. На тот момент это был довольно оригинальный продукт (в 2005 году), было достаточно трудно найти кого-то из мира моды, с кем можно было сотрудничать. Сегодня в этом плане все намного проще, но и конкуренции больше. Итак, с чего же я начал? Вначале выделил некоторую сумму денег, связался с фабрикой в Китае и закупил партию обуви. Я в сжатые сроки продал первые 24 пары (а всего их было 48), потом за пару месяцев продал всю оставшуюся обувь – и затем понял, что нужно выходить на более высокий уровень. Собственно, это то, чего вы хотите добиться – заниматься все более

серьезным бизнесом, не останавливаясь на достигнутом, не так ли?

Решив открыть свой магазин, я нашел нужные контакты (не без помощи Ани, конечно) и начал покупать товары, сначала недорогие. Одновременно я продолжал работать на платформе Ebay – в тот момент он функционировал очень хорошо, и я смог добиться высокого уровня продаж. Мне же все сильнее хотелось заняться оригинальными и брендовыми вещами. Я был одним из первых, кто задумался об открытии международного бизнеса на Ebay – с возможностью покупок по всему миру, – потому что начинал я, конечно, с Италии. Где-то через два года работы я решил воспользоваться возможностями платформы Ebay для того, чтобы в дальнейшем иметь возможность продавать свои товары практически во всех странах мира, с описанием на соответствующих языках, с ценами в соответствующей валюте и другими деталями, такими как информация о доставке и оплате.

У меня уже был свой аккаунт, мне нужно было его расширить и, скажем так, мультинационализировать – хотя бы на пять стран.

К чему я это все говорю? Начав с маленького магазинчика, потихоньку, шаг за шагом, я шел к своей цели, к тому, что имею сегодня. Вам повезло немного больше: на сегодня поле возможностей гораздо шире, чем во времена моего собственного старта. Сегодня мы имеем все ресурсы интернета, Инстаграма и так далее.

Но тем не менее существует общее неизменное правило: прежде чем достичь чего-то, какого-то результата, необходимо получить определенный опыт. Вы не можете мгновенно, начав с нуля, зарабатывать 100 тысяч. Чтобы добиться высоких результатов, необходимо над этим работать.

Итак, я создал мультипрофиль, который работал достаточно хорошо. Работая все в той же манере, по истечении двух-трех лет я купил магазин – настоящий, не в интернете. Дела пошли в гору, бизнес процветал и стал приносить мне около миллиона евро в год. И все это благодаря небольшому магазину площадью 40 квадратных метров – но без помощи Всемирной сети не обошлось. Ведь именно из интернета люди узнавали обо мне, о товаре, который я предлагаю. Мой бизнес существовал как физически, так и виртуально. Мы создали сайт магазина и таким образом продавали свою продукцию не только на Ebay, но и на сайте,

они были связаны между собой. Конечно же, я мог воспользоваться и другими платформами, к примеру, Amazon, но мне попросту было невыгодно с ним работать. Те проценты, которые они брали за свои услуги, были слишком высоки по сравнению с Ebay. На комиссиях я мог бы потерять много денег, и, конечно, мне такое было неинтересно.

Вам важно понять, что бизнес можно начать с небольших вложений. Мои первые в жизни инвестиции, к примеру, были в те 48 пар обуви. Возможно, кто-то захочет вложить в закупку сразу 2-3 тысячи евро, чтобы иметь достаточно товара в наличии. В чем плюсы такого подхода: проблем с требованием счетов-фактур (типичных для торговли на Ebay или какой-либо другой платформе) просто не возникнет: вы покупаете товар, оплачиваете выставленный вам счет – и к вам не может быть никаких претензий. К примеру, платформа Derop требует, чтобы вещи физически находились у вас, и не позволяет заниматься дропшиппингом. Я не говорю, что все должны или могут так делать – это просто одна из альтернатив.

Если вы решите приобрести какой-либо товар, будет правильным остановиться на выборе целевой продукции, пользующейся спросом. Купите те же двадцать пар обуви по более низкой цене – и, конечно, у вас будет возможность их быстро продать. Приведу пример: на сегодня я знаю, что сникерсы от D&G пользуются большим спросом и хорошо продаются. Таким образом, если вы купите, к примеру, 10 пар сникерсов D&G самых ходовых размеров (от 37 до 39), вы не прогадаете и точно сможете реализовать их на той же платформе Ebay за очень короткий срок. Просто помните, что можно заниматься продажами разными способами: начать с небольших вложений и закупить товар либо заняться дропшиппингом и вложить 0 евро – и любой способ работает.

Итак, вернемся к платформе Ebay. Не думайте, что это единственная платформа, в работе с которой у вас могут возникнуть вопросы. Все торговые интернет-ресурсы как бы принимают вас к себе, а значит, диктуют свои правила. Они ориентированы на большое количество людей и могут в какой-то степени ограничивать ваш потенциал.

Когда мы с напарником открыли свой профиль на Ebay, нас было всего двое. За первый год нам удалось сделать 500 тысяч – и сразу же мы столкнулись с проблемами, которые могут быть уже знакомы и вам. Дело в том, что вначале Ebay был достаточно ограниченным ресурсом и не предлагал продавцам серьезных возможностей для развития. Платформа была рассчитана в основном

на частных лиц, предлагающих подержанные товары.

В дальнейшем, через несколько лет, благодаря и мне, в том числе, и другим продавцам Ebay начал расширять свои предложения. Фактически он стал полноценной платформой, базой для ведения коммерческой деятельности и получения прибыли. В те годы я достаточно преуспел в этом бизнесе, меня приглашали на интервью, чтобы я рассказал историю своего развития. Были организованы мероприятия, на которых я выступал с речью и делился своим опытом, потому что мой магазин работал очень хорошо и приносил достойную прибыль. Среди миллиона других людей я стал одним из лидеров продаж, по крайней мере на территории Италии. В моем магазине были представлены вещи класса люкс, товары мирового уровня – соответственно я и мой бизнес были интересны как пример для подражания. Я познакомился со многими менеджерами компании Ebay. Я познакомился лично с директором Ebay в Италии – мы оба были заинтересованы в этом.

Но я, как и все, получал негативные отзывы от своих клиентов, и одной из самых больших проблем было то, что мой магазин предлагал фирменные вещи. Ebay всячески ограничивал продажи, утверждая, что я не имею права выставлять товар той или иной марки.

Вот что мы с моим прежним компаньоном решили сделать, когда обнаружили, что у Ebay есть офис в Италии. Мы взяли все счета-фактуры, в которых был указан товар (конечно же, вам не обязательно так поступать, это было одно из наших волевых решений с целью показать, что мы существуем физически, а не только виртуально), приехали в сам офис, а на рецепции сказали, что у нас назначена встреча – и нам удалось пройти. Без пропуска это было рискованно, но нам повезло – мимо проходил человек, который услышал наши объяснения о том, кто мы такие и чем занимаемся. Мы оставили в офисе копии наших счетов – а их было порядка сотни, – и с тех пор Ebay снял с нас ограничения: они поняли, что мы серьезные люди, нацеленные на соответствующую работу.

Но сегодня такое делать необязательно, не нужно постоянно предоставлять счета-фактуры на свой товар. Так было раньше, примерно в 2006 году. Конечно, сейчас Ebay тоже создает некоторые проблемы и время от времени запрашивает информацию о товаре, но все это в самом начале деятельности. Вам нужно поработать какое-то время, завести контакты, зарекомендовать себя, но так функционируют абсолютно все платформы.

Не стоит бояться и останавливаться на первом же препятствии. Создайте свою компанию, купите какой-то продукт и действуйте. Если же вы не хотите вкладывать деньги в свой бизнес или имеете какие-либо другие причины, попробуйте поработать с Инстаграмом. Инстаграм – это огромный, просто безграничный ресурс с большими возможностями. У вас на сто процентов есть все шансы начать бизнес там.

То, что Аня постоянно находится онлайн, мониторит свою деятельность, не значит, что в Инстаграме может работать она одна. Там полно продавцов, которые предлагают разные товары, при этом очень даже преуспевают. Конечно же, есть и другие, не настолько успешные. По большому счету, все зависит от вас: как вы умеете себя подать, предложить свой товар, на какой именно рынок рассчитан ваш ассортимент. К примеру, мы знаем о россиянах и украинцах, которые живут в Италии, при этом не имеют конкурентов своему бизнесу. А все потому, что они придают большое значение своей деятельности, занимаются своим делом каждый день без остановки, все время находятся в поисках новых контактов, новых возможностей и тому подобное. То есть ваш маст-хэв – это быть постоянно в движении и продвижении своего дела.

Сейчас я приведу вам другой пример. Компания называется Raffaello Network, они открылись 10 лет назад. Информация на их сайте переведена на множество языков, и они являются достаточно большой группой компаний на сегодняшний день. Raffaello Network вначале вели двойную деятельность: у них был свой сток с вещами прошлых коллекций – и предложения из новых коллекций, но уже по договоренности с другими бутиками. По сути, они занимались дропшиппингом, как это делает, к примеру, Styledrops (тоже известная компания, которая работает очень много лет и продает вообще все, что только можно). Они наладили сотрудничество со многими поставщиками, выставляли их продукцию в бутике и онлайн. Фото вещей на их сайте, к примеру, не самого лучшего качества, но они успешно торгуют, и я уверен, продолжат это делать. Сейчас Raffaello Network зарабатывает миллионы евро. И что самое интересное, весь бизнес был начат с нуля.

Мы с моим компаньоном также начинали с нуля и в скором времени стали зарабатывать очень хорошие деньги. Затем, к сожалению, наши пути разошлись: я хотел расти дальше, а он – нет. Собственно, это и стало камнем преткновения – мы разошлись, потому что я попросту не смог работать дальше с человеком, который не хотел развиваться.

Начиная с нуля, можно достичь больших высот. Уоох также начинали с нуля, идея принадлежала двум людям: они предлагали товары прошлых коллекций по всему миру, затем сформировали бизнес-план и нашли инвесторов – так и превратились в огромную компанию. Не скажу точно, какие доходы они имеют, несколько лет назад это было что-то около 100 миллионов евро, на сегодня я даже не знаю, о каких цифрах может идти речь. Вы также можете стать первооткрывателем в какой-либо деятельности.

В 2008 или 2009 году владелец компании Farfetch (англичанин по происхождению) решил обратиться к представителям итальянского бутика с предложением выставить их товар на своей платформе. Он также занялся дропшипингом, единственное, что речь шла о мультибрендовом бутике, но тем не менее принцип был один и тот же. Такая же идея была некогда и у меня. Я имел множество контактов и хотел открыть мультибрендовый бутик – но это было другое время, другие условия. Безусловно, владелец Farfetch старше меня, имеет больший опыт в бизнесе и так далее. Ему удалось найти правильных людей, которые поверили в его идею и вложили свои деньги, помогли ему развиваться. Но все-таки он начал работу без каких-либо серьезных личных вложений, с множеством проблем, потому что на тот момент бутики не были заинтересованы в нем и прекрасно работали сами по себе. Тем не менее среди них владельцу Farfetch удалось найти такие, у которых были некоторые проблемы с продажами, получилось заинтересовать их сотрудничеством – и мало-помалу он превратил свое дело в бизнес мирового уровня.

Так они росли, и росли, и росли – и вот что имеют на сегодня: заключили определенное количество контрактов, и теперь не фирма диктует им свои условия, а наоборот, Farfetch решает, с кем и как будет работать (или не будет), какой товар будет иметь спрос, а какой – нет. Фактически они контролируют работу магазинов, с которыми сотрудничают. Я знаю бутики, которые зарабатывают около 10–25 тысяч в месяц – и в большей степени это заслуга как раз таки Farfetch. Магазины стали зависеть от них: если Farfetch решит перекрыть им кислород, завтра же они закроются. Некоторые люди пытаются сделать такой же бизнес, создать такой сайт, но стать таким гигантом, как Farfetch, очень сложно или практически невозможно.

Как я уже говорил, такая же идея была у меня. Единственная значимая разница состоит в том, что кто-то начал свой бизнес без проблем и не имел таких масштабных разногласий, как мы с компаньоном. Мы отвлекались на многие лишние вещи, потеряли много времени, много денег, и в конце концов наша

компания распалась. Будь мы едины в своих взглядах на развитие, возможно, стали бы такой же компанией, как Farfetch, с годовым оборотом около 100 миллионов евро. По крайней мере, у нас были все шансы.

Я привел вам примеры, которые мне известны, и рассказал о компаниях, историю которых знаю. Тем не менее есть и другие возможности начать свое дело. Вам совсем не обязательно заниматься продажей брендовых вещей, обуви, вести бизнес в сфере моды. Существует множество других вариантов – к примеру, я знаю одного итальянского предпринимателя, который продает в основном в Англию. Так вот он провел мониторинг рынка, нашел товар, который, по его мнению, имел бы большой спрос, заказывал крупные партии в Китае и выставлял в своем магазине. Был период, когда он достиг рекорда в продаже лопат для обработки земли – на то время в Англии была острая необходимость в них. Он продал огромное количество этих лопат через Ebay и заработал несколько сотен тысяч евро.

Это рынок. Совсем не обязательно заниматься чем-то одним, вы можете провести анализ и найти свою нишу. Приведу вам еще один пример – своего близкого друга, который зарабатывает что-то около 50–70 тысяч евро в месяц на продаже проводов. Да, он продает провода, которые стоят... 50 центов, 30 центов, 1 евро максимум! Покупает их в Китае, выставляет на Ebay – и зарабатывает десятки тысяч евро. Он сумел найти нишу, ведь большое количество электриков нуждаются в проводах и им удобно покупать в интернете. Он тоже развивался с нуля, продавая столь мелкий и дешевый товар, и достиг серьезных высот.

Конечно, хорошо, если вам нравится мода, если у вас новые идеи в этом плане, но необязательно заниматься тем же, чем и все остальные. На сегодня у нас есть интернет, ищите информацию, начните с Google. Только недостаточно искать три минуты. Просматривайте по 10 веб-страниц каждой темы, разыскивайте новые знания, идеи – нужно пользоваться возможностями, которые дает нам интернет. И чем больше усилий вы приложите, тем лучший результат будете иметь.

Можно открыть обычный магазин, не виртуальный, бывает, что они работают очень хорошо. Я знаком с преуспевающими владельцами итальянских аутлетов. Один из них открыл магазин в достаточно известном городе, и бутик пользуется большим спросом. А другой открыл магазин просто в крошечном городке, но его дела идут не хуже. К тому же, если вы будете заниматься офлайн- и онлайн-

продажами параллельно, вы сможете удвоить и даже утроить свой доход.

Если вы не хотите работать на какой-либо платформе из-за проблем, которые они создают, а хотите использовать Инстаграм – пожалуйста, вы можете воспользоваться информацией, которую предоставляет Аня. Как вы знаете, помимо работы байером, она еще и ведет свой блог, создала свою «Школу блогеров» и курсы, которые переплетаются также и с курсами байеров.

Когда Аня рассказывает вам о байерстве, речь не идет о готовом продукте, благодаря которому вы сразу же будете иметь полностью укомплектованный бизнес. Скорее, вам предоставят огромное количество важной информации, структурированной и нужной, которую вам пришлось бы искать самим долгое время, прикладывая огромные усилия, – либо вы получили бы ее с опытом, прочувствовали на своей шкуре, так сказать. Если бы много лет назад мне предложили такой инструмент, я не сделал бы тех ошибок, которые сделал, и преуспел бы в своем деле намного быстрее и с меньшими потерями.

Помните, что открытие онлайн-бутика – это не только закупка продукции, ее выкладка в Инстаграме и ожидание прибыли. Да, конечно, можно работать и так, но это не единственный путь! Правильнее – открывать для себя новые горизонты и заниматься тем, чего не делают другие. К примеру, сделать видео о своем магазине – то есть пробовать новые сервисы, делать все, чтобы выделиться. Нужно быть всегда начеку, развиваться. Там, где люди пишут: «А вот у меня не так, а вот у меня не получается» – знаете, что это значит? Лишь одно: человек попросту не хочет что-либо делать, пробовать и развиваться, а хочет сразу же быть на всем готовеньком. Вложить 3 копейки, но получать миллионы в месяц.

Нужно постоянно заниматься саморазвитием, потому что Анина книга, как и ее курсы, – это лишь помощь, инструмент. Мы тоже не избежали ошибок, без этого не приобрести соответствующий опыт. Таким образом, вся наша деятельность построена на приобретенных контактах, ошибках, которые мы допускали, ну и конечно же, на позитивных событиях.

Всегда важно применять знания на практике. Не стоит опускать руки, даже если с самого начала ничего не получается – пробуйте, делайте, анализируйте, что вы делаете не так, где допускаете ошибки, почему у вас не получается что-то на данном этапе.

Курсы блогеров также очень полезны, потому что для успешного бизнеса в Инстаграме нужно себя зарекомендовать. И кто знает, может быть, в дальнейшем ведение блога поможет вам в какой-либо другой деятельности. По крайней мере, на сегодня – я не знаю, как будет дальше, – Инстаграм самая лучшая платформа для ведения онлайн-бизнеса из всех, которые я знаю. Наш мир настолько переменчивый и динамично развивающийся, что нужно постоянно держать руку на пульсе.

Желаю вам плодотворного обучения и успехов в байерстве!

Кому подходит и не подходит эта деятельность?

Мотивация от Дарио закончена, теперь я вернулась к вам. Обсудим, что нужно делать, уметь и как выглядеть, чтобы зарабатывать байерством.

Хотите узнать, что такое «типичный байер»? Так вот: его не существует! Нет определенного портрета для профессии байера, потому что она нелимитированная, и это очень круто, я ее за это и люблю.

Байерство подходит всем. Нет ограничений. Вам может быть 17 лет – или 87, вы можете выглядеть как угодно, жить где угодно, иметь любой стиль жизни и любой достаток, любые убеждения и уровень знаний – вопрос в стремлениях, желании. Возраст никак не влияет на ваш успех в этой профессии.

У меня есть знакомая, с которой мы вместе начинали байерство, но она выбрала направление закупки вещей по полной цене в бутиках, а я занималась аутлетами. Наше с ней развитие шло нога в ногу. Мне было 26 лет, я делала это с младенцем на руках, по ночам кормила грудью и отвечала на вопросы клиентов, а ей было всего 16! Она поступала в университет, училась на стоматолога, при этом работала байером – и продолжает по сей день. И не собирается прекращать, когда выучится, потому что ей это нравится, она

кайфует от байерства, всегда на пике моды, одета в бренды, катается по парижам... Это один пример.

Второй пример – моя мама, которая всю жизнь отдала нелюбимой деятельности: была медсестрой в местной поликлинике, потом бухгалтером у папы на фирме – пришлось выучить бухгалтерию, – и ее тяготило это! Грустными глазами она смотрела на модниц на машинках, на каблучках – и сама хотела вот так же, как они, порхать, а не переться в офис каждый день. Когда я открыла «Школу байеров» и сказала: «Мам, может, попробуешь?» – она ответила: «У меня наверняка не получится, мне уже 50 лет, я не разбираюсь, ничего не знаю, даже с телефоном мне было трудно, а тут еще и Инстаграм, и приложения, и фото, куда писать, что нажимать? Ты знаешь, я блондинка, мне все тяжело дается». В общем, классическая паника.

Но несмотря на неуверенность, она прошла «Школу байеров», задавала кучу вопросов и училась без поблажек, потому что я говорила: «Мама, у меня катастрофически нет времени, давай сама, тыкай кнопки, пробуй». Она пробовала – и разобралась, с подсказками и без. Теперь умеет все, и постит stories не хуже блогера. Ведет три своих бутика в Инстаграме и три канала в Телеграме, искала для себя товар, наработывала поставщиков. Она не пользовалась моей поддержкой, и сейчас я ей не помогаю абсолютно: сама принимает оплаты, находит контакты, все сама.

Мама пишет мне каждый день, оставляет голосовые сообщения: «Я – самый счастливый человек на свете! Я сижу дома, тут же зарабатываю, не прихожу поздно вечером злая и уставшая, с собачкой погуляла – вернулась и сижу – отвечаю на сообщения. Так я до ночи могу «проработать», и в выходные, и вообще все время».

Почему? Потому что, когда ты кайфуешь от того, что делаешь, и происходит такая любовь с профессией. Байером может стать каждый, кому это будет по душе. Эта работа подходит всем, кто в определенный момент решил, что хочет изменить свою жизнь, и понимает, что через год может выглядеть уже совершенно иначе, в результате усилий получит свободу, любимую работу и буквально сменит картинку мира вокруг себя.

Всем нужным для этой работы качествам можно обучиться. Я не думаю, что кто-то родился уже готовым успешным байером, правда же? Просто многие думают, что хороший продажник – это горластый пройдоха, ловкий и быстро

соображающий, иногда даже нечестный. У моей мамы нет любопытства, она всего боится, особенно новизны, нелегка на подъем, не верит в себя. Она спокойная, абсолютно не умеет бороться за место под солнцем, неагрессивная. Но тем не менее работает и зарабатывает. Если вы более продвинуты, схватываете информацию на лету, прекрасно разбираетесь в соцсетях, умеете общаться с людьми, амбициозны – эти качества вам помогут. Но и человек, который плывет по течению, способен добиться успеха.

А вот можно ли работать байером, если это дело не «горит», нет куража, нет кайфа от работы – или все же достаточно добросовестного выполнения обязанностей, без фантазии и особых талантов?

Нет, никакое дело не пойдет, если вы в него не будете вкладывать себя: душу, желание и т. д. Не нравится вам продавать, торговля не ваше – не идите в продажи! Не нравится печь торты, вы их не любите, но печете – не делайте так, они не принесут удовольствия людям. Есть стремление лечить животных – не надо быть байером, никто не тянет. Не нравится одежда – нравятся, может, витамины или еще что-то – можно заняться закупками на Iherb, делать людей здоровее.

Можно начать какую угодно деятельность, если вы это любите. И если вы изначально готовы делать это бесплатно. Я часто подсказываю людям, как выбрать профессию мечты, которая сделает их счастливыми. Закройте глаза и представьте, что у вас в банке лежит огромная сумма денег и вам никогда в жизни не потребуется работать: чем бы вы занимались?

Мой муж отвечает: «Я бы продавал обувь! Я бы помогал людям подобрать именно для них кроссовки, туфельки, открыл бы свой магазинчик. Просто хочу быть полезным людям и люблю обувь». Я же, если говорить о сегодняшних желаниях, закрываю глаза и представляю себя блогером: я очень люблю посты, снимать stories, фотографироваться – уже не так кайфую от продаж и сменила деятельность. Конечно, пока я занималась продажами вплотную, они мне нравились.

Все, что делаете, делайте с кайфом, с куражом, вы должны гореть этим. У меня ничего не заходит, если я этим не горю. Представьте, что я придумала косметику – например, помаду. Накрасилась, выложила в Инстаграме фото, вот

помада, покупайте. Печально? Печально. Нужно загореться, влюбиться: «Девочки! Какая помада, смотрите, как круто, хочу поделиться с вами!»

Не горите вы от брендов – ищите то, что будет на 100% ваше. По принципу «Школы байеров» вы можете устроить дропшипинг чего угодно. Любите бижутерию? Хорошо. Обожаете картины? Отлично. Декор? Вперед. Главное – любить свой выбор и передавать эту любовь своему клиенту через искреннюю продажу.

Семейный бизнес и итальянские страсти: чему я научилась у мужа, а он у меня

Когда я только приехала в Италию, у меня не было цели продавать вещи. По образованию я – фотохудожник и дизайнер интерьеров и планировала развиваться в этом направлении. Точнее, в направлении дизайна, так как фотография для меня являлась скорее подростковым хобби. В Италии же, как оказалось, профессия дизайнера непопулярна – больше котировались архитекторы, – и нужно было снова потратить много времени, сил и денег, чтобы выучиться на архитектора.

Я поступала в университет в Риме, поступила – но мне не дали визу. На тот момент я познакомилась с будущим мужем, Дарио, и уже с его помощью все-таки уехала в Италию.

Дарио зарабатывал на брендовых вещах, у него уже тогда был бутик. Я абсолютно ничего не знала о брендах, даже как правильно произносятся их названия, не придавала им никакой ценности.

Приведу пример, чтобы вы понимали, до какой степени бренды не входили в сферу моих интересов. Когда Дарио делал мне предложение, то подарил кольцо от Vulgarì – и пришлось озвучить для меня, что это за фирма такая и почему ее изделия представляют ценность. Вот настолько я поначалу ничего не осознавала. А когда пошел интерес, стала этим заниматься, то все прекрасно выучила, разобралась – так что и вы выучите, если захотите, главное, чтобы все

нравилось. Что угодно можно продавать: картины, белье, да хоть картошку! По тем же принципам, которые изложены в этой книге.

Так что с брендами я познакомилась через мужа, просиживая свои дни (точнее, вечера) у него в бутике и помогая ему с работой.

В какой-то момент у Дарио начались финансовые проблемы, но он долго не принимал решения выйти из компании и разорвать свои прежние деловые отношения. Я, со своей стороны, долго наблюдала за этим, но все же... не выдержала, вмешалась и убедила мужа в том, что мы справимся и без его компаньона.

Дарио не зря страшила неизвестность, потому что у него образовалась огромная сумма долга, ежемесячные платежи достигали 9000 евро (эту сумму называю вам для мотивации, а не для паники!). То есть начать бизнес с нуля – означало именно с нуля, резко и быстро, зарабатывать больше 9000 евро, чтобы хватало на жизнь. Итак, мы с мужем начали работать на себя. Мы работали день и ночь, постили огромное количество товара в онлайн-бутик, старались торговать во всех странах – и бизнес пошел достаточно быстро, обороты возросли. Очень скоро мы начали искать новые источники для закупок и товар, которого у нас не было, – так и пришли к системе дропшиппинга.

Так вот, эта предыстория была нужна для ответа на вопрос «Чему мы научились друг у друга?»

В таких сложных обстоятельствах, когда два человека, которые только поженились, вместо романтики окунулись в безумную рутину, ситуация выбивала из колеи на все сто. Нам было очень сложно и как супругам, и как совладельцам бизнеса. Нам пришлось многому друг у друга учиться.

Я научилась у моего мужа стабильности в работе: как человеку творческому, ежедневно ходить на работу и выполнять какие-то обязанности мне было тяжело, просто невыносимо. Дарио меня дисциплинировал и научил, что результаты мы получаем, только если усилия постоянны.

Он до сих пор меня этому учит! Если я ленюсь и не снимаю stories, он говорит: «Аня, не снимаешь сегодня, не выкладываешь завтра – и люди о тебе уже забудут. Если ежедневно не постить материал, ничего у тебя не получится.

Хочешь, чтобы сейчас были продажи, хочешь добиться успеха, чтобы пошла деятельность в другой соцсети, – нужно постоянно и ежедневно постить товар. От постоянства мы получаем результат».

И Дарио доказал мне, что если быть стабильным и дисциплинированным, то результат будет, рано или поздно. Я же, со своей стороны, научила его не паниковать.

Мой муж – паникер, очень боится проблем: не заплатить кредит, остаться без денег, боится нестабильности и т. д. А я выросла в маленьком поселке, могла прожить день вообще без копейки. У меня оставались 20 гривен в кармане – и я на них добиралась домой, искала мелочь на маршрутку. Однажды мне даже не продали жетон в метро, потому что я принесла им эту сумму по 1 копейке – и работники метро меня буквально выгнали и опозорили. Да, они были формально не правы, но меня такие истории закалили. Я знаю, что сегодня нет денег – завтра они будут. И свободно могу их тратить, не скопидомничая, когда средства ко мне приходят. На один свой заработок когда-то пошла и купила себе MacBook. То есть к провальным моментам нужно быть готовым – и ни в коем случае не паниковать.

Я научила своего мужа не поддаваться сиюминутным страхам. И если у нас нет денег заплатить кредит, то теперь Дарио относится к этому более-менее спокойно. Нет сегодня – появятся завтра. Раньше же у него срабатывал «пунктик» паники: он готов был что-то срочно распродать, только чтобы выручить немного денег, и иногда отдавал товар чуть ли не даром.

И вот годами мы приходили к согласию. Я пыталась достичь стабильности в работе, а мой муж старался не паниковать и не действовать в истерике. Каждый учился на своих ошибках и советах партнера. Сейчас мы ведем бизнес стабильно без какой-либо паники. Если нет денег на данный момент, мы абсолютно спокойно переживем, подождем. Мы нашли идиллию в работе, выработали стратегию, как не действовать себе в ущерб в экстремальной ситуации. Теперь мы всегда думаем о заработке, не распродаем товар по себестоимости, и рационально рассуждаем вместе, как правильно действовать в тех или иных обстоятельствах.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.me/ru/zhirol_anna/shkola-bayerov-kak-zarabatyvat-na-shopinge

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)