

Александр Чочиев

# КОРОЛИ АВИТО



Как увеличить свой доход,  
продавая вещи через сайты  
бесплатных объявлений

**Александр Викторович Чочиев**  
**Короли Авито. Как**  
**увеличить свой доход,**  
**продавая вещи через сайты**  
**бесплатных объявлений**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=24611977](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24611977)*  
*ISBN 9785448537639*

**Аннотация**

Как заработать реальные деньги, продавая отслужившие свое или просто разонравившиеся вещи? Как получить за ваш товар справедливую цену и как купить дешевле, чем предлагает рынок? Как добиться, чтобы покупали именно у вас?

Ответы на эти и другие вопросы вы узнаете из этой книги. Не важно, хотите ли вы всего лишь продать несколько личных вещей, или рассчитываете заниматься продажей на регулярной основе, – эта книга поможет вам начать продавать уже сегодня.

# Содержание

Предисловие	6
Зачем продавать?	13
Что продавать	18
С чего начать	28
Инструменты продаж	43
Базовый набор	44
Расширенный набор	46
Конец ознакомительного фрагмента.	49

# Короли Авито

## Как увеличить свой доход, продавая вещи через сайты бесплатных объявлений

**Александр Чочиев**

*Моей несравненной супруге Надежде,  
которая научила меня искать и добиваться  
большого*

*Дизайнер обложки Вера Степанова*

© Александр Чочиев, 2024

© Вера Степанова, дизайн обложки, 2024

ISBN 978-5-4485-3763-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения правообладателей.

Все торговые марки, зарегистрированные товарные знаки,

названия продуктов или компаний указаны только для идентификационных целей и являются собственностью их соответствующих владельцев.

Автор не берет на себя ответственности за убытки, понесенные в результате использования информации, содержащейся в данной книге. Автор также не несет ответственности за любой ущерб, причиненный третьим лицам, независимо от результатов, к которым привели действия, предпринятые или не предпринятые на основе содержания данной книги.

Никакая часть данной книги не может рассматриваться как профессиональный совет или консультация и не может служить заменой таковым. Информация, содержащаяся в данной книге, не должна составлять основу решения и не является призывом к каким-либо действиям. Используйте информацию, приведенную в данной книге, на свой страх и риск.

Все персонажи являются вымышленными, и любое совпадение с реально живущими или жившими людьми случайно.

# Предисловие

## О чем и для кого эта книга

*Что есть лучшего? – Сравнив прошедшее, свести  
его с настоящим.*

*Козьма Прутков*

Случалось ли вам когда-нибудь расклеивать объявления о продаже вещей?

Я помню, как в начале 90-х, будучи подростком, я продавал клавишный синтезатор. Мне удалось найти возможность напечатать объявление на принтере. Затем я вклеил в него фотографию синтезатора, вырезанную из журнала, и размножил объявление на ксероксе. Потом я старательно вырезал объявления ножницами и расклеил по городу в людных местах.

Для простых смертных синтезаторы тогда были еще в диковинку, и уж точно не продавались на каждом углу. Я продал свой довольно быстро, причем за те же деньги, что и купил. Потом я продавал таким же образом и другие вещи.

Уже тогда я начал кое-что понимать в том, как представить товар в выгодном свете и как сделать свое объявление заметным, какой лучше выбрать заголовок и где лучше всего наклеить объявление, чтобы его увидело как можно больше людей, но чтобы при этом его быстро не сорвали.

Я даже выработал особые приемы (сегодня, сообразно духу времени, их бы назвали лайфхаками), помогающие продавать. К примеру, я раскрашивал объявления фломастером, чтобы привлечь к ним внимание (цветного принтера в моем распоряжении тогда не было).

Но делать бумажные объявления и расклеивать их – нелегкий труд. Все изменилось с появлением интернета. Больше не нужно ходить по городу с бутылочкой клея и кипой объявлений в кармане. Все, что требуется – компьютер, цифровой фотоаппарат и подключение к интернету, а то и просто телефон, в котором есть все перечисленное.

Я продаю и покупаю через интернет вот уже почти десять лет. За эти годы я совершил сотни сделок. Я продавал и покупал фотоаппараты и гитары, домашние тренажеры и стиральные машины, автомобили и станки, мотоциклы и детскую одежду, цифровые пианино и настоящие пианино, электронные книги и бумажные книги. Я совершал сделки на Авито, Slando, OLX, Из рук в руки, Молотке и eBay, через другие сайты и сетевые сообщества, многие из которых сегодня уже никто и не вспомнит.

Часто мне удавалось заработать, но случалось и быть в минусе.

Не подумайте, я не какой-то там барыга. Я обычный клерк, который решает таким образом жизненные проблемы в свободное от основной работы время.

За эти годы я совершил кучу ошибок и накопил кучу на-

блюдений, которыми и решил поделиться с вами.

В основном эта книга – обобщение моего собственного опыта. Часть идей я заимствовал у других авторов, предварительно проверив их и убедившись в том, что они работают. Некоторые по прочтении книги могут сказать, что большинство моих советов – это обычный здравый смысл. Предвосхищая подобные упреки, скажу, что от этого мои рекомендации не менее ценны.

Если вы когда-нибудь покупали на досках объявлений, то могли убедиться в том, что многие продавцы совершают грубые ошибки, начиная от составления объявления и заканчивая поведением при личной встрече. Можно ли этим людям отказать в здравом смысле? Наверяд ли.

Нередко мы совершаем те или иные действия, даже не задумываясь либо не придавая этому значения. Мы продолжаем упорно нести над собой раскрытый зонт, хотя дождь давно уже кончился. Моя цель – заставить вас задуматься о том, что вы делаете, и не допускать нелепых ошибок.

Возможно, кто-то скажет, что те вещи, которые я описываю, можно делать и по-другому. Что ж, охотно это допускаю. Я не стремился перечислить все возможные пути и решения, а сконцентрировался на том, что работает для меня.

Несмотря на то, что в заглавии этой книги упомянут сайт Авито, это не означает, что описанные в ней методы работают только на этом сайте. Наоборот, я старался формулировать их так, чтобы вы могли продать свой товар безотноси-

тельно к тому, на какой площадке вы его предлагаете.

Нельзя отрицать, что Авито – самый крупный и популярный сайт с объявлениями в Рунете, поэтому некоторые рекомендации написаны с оглядкой на него. Однако я не ставил своей задачей написать учебник по работе с Авито или каким бы то ни было другим ресурсом.

Вы обнаружите, что продавать легко. Вопреки тому, что вы можете думать, продажа не требует особого умения. Не требуется быть семи пядей во лбу для того, чтобы сфотографировать свою вещь на мобильный телефон, написать несколько строчек текста и щелкнуть по кнопке «Разместить объявление». Всего несколько минут вашего времени, и вы присоединитесь к бесчисленной армии интернет-дельцов.

Эта простота – одновременно и достоинство, и недостаток продаж через интернет. Поскольку сайты объявлений доступны каждому, они переполнены предложениями. Конкуренция на таких сайтах чрезвычайно высока. Чтобы успешно продавать, вы должны отличаться от других, а ваши объявления – выделяться на общем фоне.

Скажу прямо: чтобы заработать, вам придется потрудиться. В этой книге нет пустых обещаний легкого заработка. Однако, если вы будете следовать рекомендациям этой книги, то обнаружите, что результат того стоит.

**Для кого написана эта книга**

Эта книга рассчитана на частных продавцов (не предпринимателей), которые хотели бы получить дополнительный доход от продажи вещей через сайты бесплатных объявлений. Не важно, хотите ли вы всего-навсего продать несколько личных вещей или рассчитываете заниматься продажей на регулярной основе, превратив это в постоянный источник дохода.

Мы рассмотрим оптимальную стратегию продажи ваших собственных вещей, после чего поговорим о том, как продавать товары, которые вы будете покупать специально для перепродажи.

Вы также сможете применить полученные знания, покупая товары не для перепродажи, а для собственного использования.

Существует много других книг, посвященных продажам через интернет (в частности, на аукционе eBay). Однако большинство из них либо ориентированы на бизнес и не подойдут для мелкого спекулянта-частника, либо являются переводными, в силу чего неприменимы в условиях России. Данная книга лишена этих недостатков, так как все содержащиеся в ней рекомендации учитывают российские реалии.

## **Что вы узнаете из этой книги**

- как выбрать товар, на продаже которого можно лучше всего заработать, и какие товары лучше обходить стороной;

- как составить текст объявления, который будет работать на вас, а не против вас;
- как правильно сфотографировать товар, представив его в выгодном свете (в буквальном смысле слова);
- как установить цену товара, чтобы продать быстро и при этом не оказаться в убытке;
- как вести диалог с продавцами и покупателями;
- как торговаться и как грамотно отказывать в торге, и многое другое.

## **Чего НЕТ в этой книге**

- как создать с нуля и вести онлайн-бизнес;
- как обмануть администрацию сайта с объявлениями, регистрируя дополнительные аккаунты и повторно размещая свое объявление с нарушением правил;
- как надуть покупателя, пообещав одно, а продав другое;
- как продавать специфические товары, такие как автомобили, недвижимость или предметы искусства<sup>1</sup>.

## **Как читать эту книгу**

Я структурировал и изложил информацию в том поряд-

---

<sup>1</sup> Большинство советов в этой книге универсальны и работают независимо от того, что вы продаете. Однако для уяснения особенностей продаж определенных видов товаров лучше обратиться к специальной литературе.

ке, который кажется мне наиболее простым для восприятия и логичным.

Если вы новичок и пока не имеете большого опыта продажи вещей через интернет, читайте главы этой книги по порядку. Если же у вас уже есть за плечами некоторый опыт и вас интересуют конкретные практические аспекты (например, фотографирование или составление текста объявления), сразу переходите к соответствующим разделам.

Большинство деловых книг, что я читал, содержат слишком много воды. Что может быть хуже, когда, изложив свою мысль, автор тут же повторяет ее другими словами! Я стремился к тому, чтобы избежать повторов и азбучных истин. Моей задачей было написать практическое руководство, прочитав которое сегодня, вы могли бы уже завтра совершить свои первые сделки.

Поскольку я хотел, чтобы книга была максимально для вас полезной, я включил в нее многочисленные примеры, а также шаблоны проверенных формулировок, которые я использую в своих объявлениях и в переписке с продавцами и покупателями. Свободно используйте эти шаблоны в своей практике.

# Зачем продавать? Найдите свою причину

*Из всех способов обогащения торговля наиболее  
совместима со свободой.*

*Жан-Жак Руссо*

Для чего вообще что-то продавать? Возможно, ответ на этот вопрос для вас очевиден. Если вы читаете эту книгу, то, скорее всего, имеете перед собой вполне конкретные цели. Но если вы пока еще сомневаетесь в том, стоит ли этим заниматься, приведем наиболее распространенные причины, по которым люди продают вещи через интернет. Сформулировав цель, вам будет проще к ней идти.

## **Заработать деньги**

Чаще всего это основная причина. Людям либо срочно требуются деньги на те или иные цели, либо они просто хотят иметь дополнительный источник дохода, чтобы позволить себе более высокое качество жизни, отдых или развлечения.

Каковы бы ни были ваши истинные побуждения, лишние деньги вряд ли вам помешают.

## **Избавиться от ненужных вещей**

Продажа позволит решить проблему с вещами, выкинуть которые жалко, а отдать или подарить некому. Продав их, вы освободите место у себя дома и снимете с души давно висящий груз.

## **Прокачать социальные навыки**

Продажи – это отличный способ развить в себе навыки презентации, общения, убеждения и ведения переговоров. Многим из нас этих навыков категорически не хватает.

Вам придется часто выходить из зоны комфорта. Этот опыт пригодится во многих жизненных ситуациях, от устройства на работу до устройства ребенка в детский сад.

## **Получить новые знания**

Занимаясь продажей определенных товаров, вы станете экспертом в этой области. Главное не лениться и непрерывно расширять кругозор.

## **Дать вещам новую жизнь**

В нашем обществе царит потребительское отношение к вещам. Если мы перестали пользоваться вещью, то часто

просто ее выбрасываем. В то время как городские свалки переполняются мусором, нанося ущерб экологии, другие люди, не имеющие достаточно средств, могут нуждаться в этих вещах.

Продавая вещи через интернет, вы решаете сразу две проблемы – уменьшаете количество мусора вокруг нас и помогаете старым вещам найти новых хозяев.

И пусть вас не смущает то, что вы оставляете себе вознаграждение за свои усилия. Любой труд должен быть оплачен, это вполне нормально.

### **«Бесплатный прокат»**

Предположим, вам временно нужен перфоратор. Например, вы хотите самостоятельно повесить шкафчики на кухне. Вы точно знаете, что после этого перфоратор вам уже не понадобится.

Почему бы просто не купить подержанный перфоратор с рук? Если подойти к выбору грамотно, то через месяц вы продадите его за ту же цену. Если повезет, даже немного заработаете. Все это время вы будете пользоваться им бесплатно.

Такой фокус можно проделывать с любыми вещами. Это лучше и удобнее, чем прокат.

### **Испытать себя**

Все мы ежедневно что-то покупаем, но опытом продаж (а тем более успешных продаж) обладает значительно меньшее число людей.

У вас есть шанс попробовать себя в роли предпринимателя. Это не потребует больших инвестиций и затрат времени. Вы не связаны жестким графиком и другими ограничениями. Все определяет лишь ваше желание.

Если у вас получится продавать, возможно, в дальнейшем вы сможете построить вокруг этого хобби маленький (или даже не такой уж и маленький) бизнес.

## **Сменить вид деятельности**

Продажи товаров через интернет – возможность «переключиться» на другой вид деятельности, если ваша основная работа не связана с продажами. Если по каким-то причинам вы не видите себя в роли бизнесмена, можете рассматривать продажи как хобби. В отличие от других видов досуга, которые обычно требуют одних расходов, ваше хобби будет приносить доход.

## **Познакомиться с новыми людьми**

Покупая и продавая вещи, вы, так или иначе, будете встречаться с новыми людьми. Если не заикливаться на самих

продажах, это отличная возможность найти друзей по интересам. Говорят, что некоторые так даже с девушками знакомятся.

## **Игра для взрослых**

Помните «Монополию» – настольную игру с фишками и карточками, в которой вы ходите по кругу, покупаете и продаете разные активы? Вы можете делать все то же самое (ну почти) на самом деле. Это та же игра, только ощущения намного острее.

## **Получить удовольствие от процесса**

Те, кто уже продавал, знает, как приятны эмоции от удачно совершенной сделки. Вас прямо-таки переполняет ликование. Кажется, что вам все по плечу и ничто вас не остановит.

Занимаясь продажами, вы будете испытывать эти чувства вновь и вновь. Разве это не прекрасно?

# Что продавать

## Как выбрать свою нишу

*Самые лучшие наши дела те, которые совершаются по доброй воле и в соответствии с природными склонностями.*

**Шарль Монтескье**

Теоретически можно продать что угодно<sup>2</sup>.

У меня есть теория, согласно которой любая вещь продается, если объявление о продаже висит достаточно долго – при условии, что аудитория вашего объявления относительно велика. Если цена не является непомерно высокой, рано или поздно найдется человек, которого заинтересует ваш товар.

Однако мы ведь с вами не собираемся продавать наш товар годами, верно? Кроме того, опыт показывает, что некоторые товары продаются лучше, чем другие. Это факт, который нужно принять и учитывать, если вы хотите заработать.

### Выбираем нишу

Большинство тех, кто постоянно занимается продажей через интернет, специализируется на определенных видах то-

---

<sup>2</sup> Кроме, разве что, запрещенных товаров вроде оружия или наркотиков.

варов. Чтобы эффективно продавать, вам также придется выбрать свою нишу.

Вы должны разбираться в том, что вы продаете. Вы должны знать особенности товаров, составляющих вашу нишу, и то, как они влияют на цену. Вы должны уметь находить общий язык с продавцами и покупателями, понимая сленг и специальную терминологию. Иначе все ваши сделки будут напоминать блуждания в потемках.

## **Куда податься?**

Лучше всего начать с той области, о которой вы имеете хотя бы общее представление. Это сэкономит время.

Ниже я перечислю в качестве примера лишь несколько категорий товаров, на перепродаже которых можно неплохо заработать.

Безусловно, это всего лишь примеры, а не руководство к действию. Со временем вы выработаете свои собственные предпочтения, которые будут учитывать ваши личные возможности, пристрастия и опыт реализованных продаж. Вы станете экспертом в своей нише. Кстати, ниш может быть и несколько, все зависит от вашего желания. Однако на первых порах лучше сосредоточиться на чем-то одном.

## **Бытовая техника**

Множество людей даже не подозревает о существовании спроса на б/у бытовую технику. Между тем это огромный рынок, на котором присутствуют как индивидуалы, продающие свою личную технику, так и тысячи профессиональных и «полупрофессиональных», вроде нас с вами, перепродавцов.

Бытовая техника постоянно высвобождается. Кто-то меняет ее на более современную и совершенную, кто-то продает в связи с переездом или переустройством имеющегося пространства. При этом существует и постоянный спрос на недорогую технику: многие люди не могут позволить себе новую технику или просто не считают эти траты целесообразными, особенно если речь идет об обустройстве съемного или другого временного жилья. Такие люди с удовольствием покупают б/у холодильники, кухонные плиты, стиральные и посудомоечные машины, духовки и микроволновки.

Особенный интерес представляет крупногабаритная техника, которую сложнее транспортировать. Если у вас есть свой автомобиль, а также помощник и (или) грузовая тележка (см. главу «Инструменты продаж»), вы сможете оперативнее реагировать на выгодные предложения по сравнению с другими, менее мобильными покупателями, и у вас будет меньше конкурентов.

*Я пересмотрел отношение к продаже бытовой техники несколько лет назад. До этого мне не приходилось с этим*

*сталкиваться, и я был уверен, что нормальных денег за подобные вещи не выручишь. Мы переехали в дом с газовой плитой, а от старой квартиры у нас осталась индукционная варочная панель в хорошем состоянии. Изучив цены, я выставил панель на продажу за 10 тысяч рублей (что мне казалось баснословной ценой за поддержанную электроплиту), в первый же день я получил несколько звонков, а уже на следующий день панель была продана.*

Лучше всего продается техника западных брендов, имена которых в России на слуху: Bosch, Siemens, Electrolux, Ariston, Zanussi, Indesit, Whirlpool и т. п.

Нужно учитывать, что даже у именитых производителей бывают неудачные модели, пользующиеся плохой репутацией, и даже у хороших моделей могут быть «слабые места». Прежде чем инвестировать в поддержанную технику, ознакомьтесь с отзывами о конкретной модели, которая вам приглянулась. Особенно много ценной информации можно найти на специализированных форумах, где общаются мастера по ремонту бытовой техники.

Пытайтесь найти возможность проверить товар в месте продажи. Если такая возможность отсутствует, оговаривайте возможность возврата.

## **Музыкальные инструменты и оборудование**

Если вы когда-либо занимались музыкой, то знаете, что каждый музыкант мечтает о новом инструменте. Многие играют на одном и том инструменте годами, и все же при наличии возможности спешат обменять его на инструмент более высокого класса.

Родители подыскивают доступные инструменты для своих детей, поступающих в музыкальную школу. Концертные исполнители подыскивают подходящий инструмент для выступлений. Продюсеры и звукорежиссеры ищут определенный инструмент для записи в студии. При этом старые, отвергнутые инструменты предлагаются к продаже. Этот процесс никогда не прекращается.

Для нас с вами это выгодно потому, что это живой рынок, на котором предлагается множество классных инструментов по хорошим ценам.

Хотя в последние годы спрос на инструменты премиум-класса несколько просел, в среднем ценовом диапазоне инструменты по-прежнему неплохо продаются.

Хорошо, если вы хотя бы немного умеете играть. В этом случае вы знаете, куда нужно смотреть, и сможете грамотно проверить товар при покупке, а также говорить на одном языке с продавцами и покупателями, которые будут принимать вас за «своего», что важно при обсуждении цены.

## **Спортивное оборудование**

Я из числа немногих, кто тренируется дома. У меня есть свой дом, и несколько лет назад я оборудовал в подвале маленький тренажерный зал. Я давно об этом мечтал и долго все обдумывал. Я твердо знал, зачем мне это нужно. Поэтому за эти несколько лет если я и пропускал тренировки, то только из-за болезни.

Увы, мой пример нетипичный. Обычно все бывает иначе: человек внезапно загорается идеей изменить себя, покупает инвентарь, но после нескольких тренировок понимает, что поднимать тяжести, оказывается, тяжело. Его энтузиазм постепенно угасает, тем более что изменения, которых он ждал, происходят совсем не так быстро, как он рассчитывал.

Через несколько недель или месяцев он возвращается к привычному образу жизни, а тренировочное снаряжение сначала задвигается под диван (чтобы хоть как-то смягчить связанные с ним угрызения совести), а затем выставляется на продажу. Кому же в результате оно достанется? Чаще всего – такому же новоиспеченному строителю собственного тела, полному энтузиазма.

Этот круговорот длится бесконечно. Если добавить к этой картине закрывающиеся тренажерные залы и фитнес-клубы, распродающие оборудование, а также юных спортсменов, постоянно вырастающих из своей экипировки, мы с вами увидим гигантский рынок спортивных товаров.

Тренажеры, штанги, гантели, гири, турники – все эти вещи служат очень долго, поэтому на них всегда есть устойчи-

вый спрос на вторичном рынке. Спросом пользуется и специфическое снаряжение для определенных видов физической активности: тенниса, хоккея, скалолазания или единоборств.

При этом многие люди, продающие подобные вещи, не представляют себе их реальной стоимости, особенно при продаже «оптом». Часто вы можете приобрести целый набор вещей намного дешевле, чем если бы вы покупали бы их по отдельности.

## **Станки и электроинструменты**

Еще один хороший пример покупок, часто совершаемых под воздействием импульса.

Человек, движимый идеей преобразить свой дом или дачный участок, покупает сварочный аппарат, бензопилу или газонокосилку, но вскоре открывает, что работать ими у него не получается из-за отсутствия опыта, да и вообще нет времени этим заниматься. Значительная часть оборудования для стройки и ремонта, предлагаемого к продаже – это почти новое оборудование, которым работали от силы пару раз.

Поскольку цены на новые качественные инструменты высоки, на рынке всегда есть покупатели, подыскивающие себе инструмент подешевле. Однако из опыта я вывел, что в этой категории даже на очень выгодные предложения о продаже откликаются не сразу. Это значит, что обычно продавец

и покупатель находят друг друга по прошествии нескольких дней.

Проявив расторопность, вы вполне можете стать посредником между первыми и вторыми.

## **Неэффективный рынок**

Приведенные выше примеры имеют одну общую черту: продавцы имеют ограниченную информацию о справедливой стоимости соответствующего товара.

*Например, большинство моих знакомых имеет хотя бы примерное представление о стоимости подержанного iPhone. Но если вы спросите их, сколько может стоить стиральная машина Indesit 2012 года выпуска, они лишь разведут руками. Случись им продавать стиральную машину, они, скорее всего, назначат цену методом «научного тыка» (модификация метода «пальцем в небо»).*

В экономической науке такую ситуацию отражает термин «неэффективный рынок»<sup>3</sup>. Такой рынок допускает существование значительного разброса цен на один и тот же товар. Это на руку спекулянтам, зарабатывающим на перепродаже. Поэтому в идеале вы должны выбрать нишу, пред-

---

<sup>3</sup> См.: Эдгар Петерс. Хаос и порядок на рынках капитала. М.: Мир, 2000. Стр. 19.

ставляющую собой именно неэффективный рынок.

## **Условно-черный список**

Существуют товары, которых на первых порах я советовал бы избегать. Это ни в коем случае не означает, что эти товары нельзя продать по объявлению. Еще как можно, и многие успешно этим занимаются. Однако делайте это, только если вы на 100% уверены в том, что сможете продать товар по предполагаемой вами цене.

Итак, вот какие товары, по моему мнению, не самый удачный выбор:

- одежда и обувь;
- постельные принадлежности, шторы и другие предметы интерьера;
- мягкая мебель;
- товары для ухода за детьми, игрушки;
- книги.

Уточню, что речь идет про бывшие в употреблении товары. Если ваш товар совершенно новый (хотя бы он и относился к перечисленным категориям), то у вас есть все шансы продать его, сделав небольшую скидку от цены нового товара в магазине.

## **Метод эксперимента**

Данная техника относится к числу продвинутых. Не злоупотребляйте ею без необходимости.

Если вы планируете продавать определенный товар, но не уверены, будет ли он интересен рынку, вы можете протестировать спрос.

Для этого не обязательно иметь сам товар. Достаньте фотографии, напишите текст и разместите объявление о продаже. Если количество откликов будет стремиться к нулю, вероятно, ваша идея не самая удачная, либо выбранная цена чересчур высока.

Если же вам будут звонить и писать заинтересованные пользователи, отвечайте им, что товара нет в наличии (ведь это правда).

# С чего начать

## Простые шаги к вашим первым сделкам

*Тот, кто лишь пытается начать, никогда не начнет.*

*Лао-цзы*

### Изучите правила игры

Любой сайт с объявлениями работает по определенным правилам. Для того чтобы эффективно продавать и покупать, вы должны хорошо понимать эти правила.

Правила работы сайта можно условно поделить на две группы:

- 1) юридические;
- 2) технические.

Юридические правила обычно размещены в специальном разделе сайта<sup>4</sup>. Они определяют порядок работы с данным сервисом. Эти правила касаются порядка регистрации пользователей на сайте, размещения объявлений, взаимодействия их с администрацией сайта и с другими пользова-

---

<sup>4</sup> Например, на Авито все правила собраны в разделе Служба поддержки Avito -> Правила и документы.

телями, использования платных услуг сайта.

Они также могут содержать запреты или ограничения на те или иные действия пользователей (например, на повторное размещение объявлений или на размещение предложений о продаже определенных товаров, таких как продукты питания).

Учтите, что для размещения объявлений о продаже отдельных видов товаров (таких как недвижимость или автотранспорт) могут действовать специальные правила.

Перед использованием конкретного сервиса вы должны изучить все эти правила и неукоснительно им следовать. Иначе вы рано или поздно столкнетесь с тем, что ваша учетная запись или ваши объявления заблокированы.

Технические правила не менее важны. Фактически это алгоритм, по которому работает интерфейс данного сайта. Это критерии поиска, правила обработки поисковых запросов и отображения результатов поиска, классификация объявлений по рубрикам и т. п. Эти правила не так явно прописаны, как юридические. Многие из них могут быть выяснены только опытным путем – в ходе непосредственной работы с сайтом.

Сайты с бесплатными объявлениями, также как и другие, индексируются поисковыми системами. Однако вероятность того, что ваше объявление попадет в результаты выдачи Google или Яндекс, весьма призрачна (хотя такое иногда и случается).

В большинстве же случаев ваше объявление попадает на глаза пользователю в результате выдачи по его запросу, сделанному на самом сайте объявлений.

Вам нужно, чтобы ваши объявления попадали в результаты поиска людей, потенциально заинтересованных в вашем товаре. Для этого вы сами должны хорошо освоить поиск на сайте и уяснить себе систему категорий. Лучший способ для этого – практика.

Поищите на сайте товары, которые вам интересны. Обращайте внимание на то, в каких категориях они представлены. Пробуйте менять критерии поиска и анализируйте, как изменилась выборка. Делайте выводы.

## **Продайте ненужное**

Попробуйте для начала продать ненужные вещи, которые есть у вас дома.

Это настроит вас на нужный лад психологически, поможет получить представление о том, как же в действительности происходят продажи, а также даст несколько идей по поводу того, что именно вы сможете продавать в дальнейшем. Кроме того, вы заработаете стартовый капитал, за счет которого впоследствии сможете покупать товары для перепродажи.

Про проблемы потребительского общества написано много. Но даже если вы ничего об этом не читали, вы навер-

няка могли своими глазами заметить, что большинство людей покупает намного больше вещей, чем им действительно нужно. Даже люди не самого высокого достатка сталкиваются с тем, что им не хватает места для хранения своего имущества. Но суть проблемы не в отсутствии пространства, а в том, что современные потребители просто покупают слишком много.

Рекламщики и маркетологи изрядно поднаторели в искусстве заставить людей совершать покупки, которые им не нужны. Речь уже не идет, как раньше, о том, чтобы просто удовлетворить имеющуюся потребность. Рекламная индустрия работает на то, чтобы создать у клиента ощущение потребности, которая на самом деле отсутствует.

В результате люди покупают все больше и больше, тратя на это деньги, которые могли бы употребить с лучшей целью.

Вы считаете, что сказанное к вам не относится?

## **Проведите инвентаризацию**

Пройдитесь по комнатам, загляните в кладовку, не забудьте про антресоли и балкон. Мысленно отметьте те предметы, которыми вы давно не пользуетесь и вероятнее всего не воспользуетесь в обозримом будущем.

Дача, гараж, сарай, подвал, чердак и тому подобные места – если они у вас есть – настоящие кладези предметов для продажи. Просто зайдите внутрь и посмотрите по сторонам.

Отовсюду на вас будут буквально кричать десятки пыльных вещей, мечтающих, чтобы вы их продали.

Так, в гараже можете обнаружить набор колес к машине, которую вы продали 15 лет назад, несколько почти одинаковых наборов инструментов (притом, что машину вы чините не сами, а в автосервисе) и тому подобные интересные вещи, назначение которых иногда бывает трудно определить. В гараж также свозятся вещи, навеки сосланные из квартиры за недостатком места. Многие горожане сейчас вообще ставят машину на улице, превратив гараж в перманентный склад скарба. Между тем все эти вещи – наиболее реальные претенденты на продажу. На самом деле вы уже мысленно с ними расстались. Осталось только монетизировать эти мысли.

Теперь составьте список всех ваших вещей, разделив их на три группы: «Обязательно оставить», «Желательно оставить» и «Продать».

Группа «Обязательно оставить» – это то, чем вы пользуетесь постоянно и что необходимо для удовлетворения ваших базовых жизненных потребностей. Конечно, это довольно субъективный критерий, потому что понятие о базовых потребностях у каждого свое. Некоторые из нас готовы скорее продать кровать и спать на полу, чем отказаться от кофе-машины, каждое утро приносящей дозу живительного напитка. Но в целом идея понятна: это вещи, без которых вы никак не можете обойтись.

«Желательно оставить» – это те предметы, без которых вы в принципе и могли бы обойтись, но которые вам просто очень нравятся. Держу пари, что данный список окажется самым длинным. Женщины обязательно занесут в эту группу почти всю свою одежду и обувь, мужчины... нет, пожалуй, про мужчин не будем, ведь моя жена наверняка это прочтет.

Наконец, категория «Продать» – это то, с чем вы готовы расстаться без колебаний. Для вас эти вещи не представляют никакой ценности, даже сентиментальной, и вы полны решимости (или, во всяком случае, не против) от них избавиться.

Рассматривайте любые вещи как возможные кандидаты на продажу, даже те, которые не представляют в ваших глазах никакой ценности. Вы не можете делать выводы о ценности предмета, пока не изучите рынок<sup>5</sup>.

Ну что, составили? В категорию «Продать» почти ничего не попало, так, ерунда какая-то? Ничего, это абсолютно нормально.

Теперь отметьте в списке «Желательно оставить» вещи, которыми вы не пользовались в течение полугода, и перенесите их в группу «Продать»<sup>6</sup>. Уже лучше, правда?

В итоге ваш список вещей для продажи должен насчитывать хотя бы десять позиций (чем больше, тем лучше). Ве-

---

<sup>5</sup> Я очень советую прочитать книгу Кайла Макдональда «Махнемся не глядя», которая отлично иллюстрирует идею относительной ценности.

<sup>6</sup> Кроме предметов, имеющих ярко выраженную сезонность – зимние шины, шубы (если вы действительно их носите), лыжи (если вы на самом деле каждый год на них катаетесь) и т. п.

щи не обязательно должны быть дорогими. Будет даже лучше, если вы начнете с недорогих вещей. В этом случае цена ошибки будет не слишком высока, и будет не так обидно, если вы продешевите. Рассматривайте этот опыт как практику, как тренировку.

Если вы занесли что-то в список для продажи, то уже не меняйте выбранного курса. Продайте эту вещь во что бы то ни стало.

## **Семья и знакомые**

Не ограничивайтесь своими личными запасами. Родственники, коллеги, друзья и знакомые – отличный источник товаров для продажи. Не стесняйтесь предлагать помощь по продаже лишних вещей всем, кому только возможно.

Многие с радостью поделятся с вами вырученными деньгами, лишь бы только не заниматься продажей самим. Часто с вас и вовсе не потребуют ничего взамен, если вы просто вывезете громоздкие вещи.

*Хороший пример – старые пианино. Часто их отдают даром на условиях самовывоза, потому что процесс вывоза сам по себе весьма затратен и трудоемок.*

Некоторые люди не занимаются сами продажей своих вещей только по той причине, что им некомфортно отвечать

на звонки незнакомых людей, а тем более встречаться с ними лично и обсуждать условия сделки. Доверившись вам – человеку, которого они знают – они смогут избежать общения с незнакомцами. А вы заработаете и получите ценный опыт.

Опытные «продаваны» имеют привычку интересоваться даже у совершенно посторонних людей, нет ли у них вещей, от которых они хотели бы избавиться. Попробуйте задавать людям этот вопрос. Кто-нибудь что-нибудь да вспомнит.

*Например, практически у каждого где-то дома валяется вполне исправный старый мобильный телефон с кнопками, когда-то замененный на новую модель. У некоторых можно найти целую коллекцию! Между тем на такие телефоны существует небольшой, но устойчивый спрос.*

## «Хэнд-мэйд»

Продавать можно не только вещи фабричного изготовления, но и сделанные своими руками. Неважно, что это – свитер или деревянная табуретка, которую смастерил ваш дедушка. С теперешней модой на добротные вещи «хэнд-мэйд» всегда есть шанс, что вы найдете своего покупателя. Только не называйте свой товар «самодельным», такая характеристика его обесценивает. Напишите лучше, что он «изготовлен на заказ».

Если у вас есть хобби, которое имеет какие-то матери-

альные результаты – будь то изготовление картин из бисера, резьба по дереву или вышивание крестиком – вы можете продавать результаты своего труда на постоянной основе. Возможно, сайты с объявлениями и не самый надежный канал реализации, зато он самый доступный, бесплатный и лишен посредников.

## **Заводите связи**

Если вы работаете в относительно большой компании, узнайте, кто в ней отвечает за закупки. В зависимости от структуры компании этот человек может именоваться завхозом или менеджером по снабжению<sup>7</sup>. Это неважно. Ваша цель – познакомиться с этим человеком и свести с ним дружбу.

Любая крупная компания постоянно находится в процессе закупок: компьютеры, принтеры, копиры, телефоны, офисная мебель, светильники, выставочное оборудование и многое другое. Нередко старая техника и оборудование при этом выбрасываются или распродают по бросовым ценам.

При этом «старое» совсем не обязательно означает «плохое». Зачастую компании избавляются от полностью исправ-

---

<sup>7</sup> Учтите, что отдельные подразделения могут проводить закупки самостоятельно. Например, покупкой компьютеров и оргтехники в некоторых компаниях заведует IT-служба.

ного оборудования в связи с переходом на более совершенную технологию или в связи с переездом. Во многих компаниях просто есть утвержденный сверху план закупок, и снабженцы так или иначе вынуждены осваивать выделенный бюджет.

В любом случае ответственный за снабжение обладает ценной информацией о том, какие в компании планируются перемены, и какое офисное оборудование будет высвобождаться. Для того чтобы завладеть интересующими вас вещами, вам просто следует держать руку на пульсе, а в нужный момент, что называется, подсуетиться. Если получить нужные вам вещи бесплатно не удастся, предложите руководству продать их вам. Сами предложите цену. Как показывает опыт, в подобных случаях компания идет навстречу своему работнику и соглашается на его предложение.

Вы можете возразить, что в вашей компании все уже «схвачено» и списанные ценные вещи распределяются среди руководства и приближенных к нему сотрудников. Что ж, возможно, это и так. Однако это не мешает вам наложить свою лапу на менее ценные вещи, которые могут быть неинтересны остальным. Проявляйте инициативу, и рано или поздно будете вознаграждены.

## **Поездки**

Официальные цены на один и тот же товар в разных стра-

нах вполне могут отличаться друг от друга в полтора раза и даже больше в связи с ценовой политикой производителя.

*Например, цены на музыкальные инструменты, устанавливаемые изготовителями для дилеров, в США обычно ниже, чем в Европе (и в России). При этом американским дилерам запрещается продавать эти инструменты на других рынках<sup>8</sup>. Однако ничто не мешает вам как частному лицу зайти в американский магазин и купить приглянувшийся вам инструмент.*

Если вы часто ездите в командировки или просто любите путешествовать, привозите из своих поездок вещи для перепродажи. Заранее узнайте, что выгодно покупать в стране вашего назначения, и где именно это можно купить в розницу.

Этот совет касается не только путешествий за границу. Россия – большая страна, и спрос и предложение распределены по ее территории неравномерно. Если вам предстоит поездка в другой регион, проверьте ради интереса, нет ли в данном городе интересных предложений. Кто знает, вдруг вы сможете привезти из поездки вещи, которые сумеете выгодно перепродать в своем городе.

---

<sup>8</sup> По этой причине вы не сможете заказать такие товары через интернет, если не являетесь резидентом США (а многие магазины еще и требуют, чтобы ваша карта была выпущена американским банком).

## **eBay и другие сайты**

Вы можете покупать товары для перепродажи на eBay и в западных интернет-магазинах. Только учтите, что заказывать товары из-за рубежа сейчас уже научились почти все, поэтому особенно большой прибыли не ждите.

Другое дело, если вы найдете способ снизить транспортные расходы: например, можете скооперироваться с кем-то для формирования партии товара или у вас есть живущие за границей знакомые, которые могут помочь вам с доставкой.

Расходы на доставку из-за рубежа стандартными способами (почта, курьерские службы и т.п.) могут быть сопоставимы с ценой самого товара, особенно если он объемный и тяжелый. Сэкономив на доставке, вы сможете заработать намного больше.

## **Бумажные объявления**

Помните, в начале книги я писал о том, как я расклеивал объявления? Бумажные объявления о продаже сейчас, пожалуй, не имеют смысла. Другое дело – объявления о покупке определенного товара.

Достоинство таких объявлений в том, что их аудитория шире, чем армия пользователей интернета. Кроме того, люди, которые откликнутся на бумажные объявления, скорее

всего хуже информированы и не в курсе реальных цен, что может быть вам на руку.

Объявления можно стратегически расклеить в тех местах, где концентрация пользователей данного товара максимальная. Поскольку объявлений в этом случае нужно будет не так много, это не потребует больших усилий.

## **Другие источники**

Вы можете также найти товары для перепродажи в комиссионных магазинах и магазинах «сэконд-хэнд». Однако для этого нужно хорошо разбираться в предмете и знать цены.

Хотя сам я этим не занимался, я знаю примеры того, как некоторые люди успешно перепродают через интернет брендовую одежду, найденную в «сэконд-хэндах».

## **Начните покупать**

Если вы привыкли совершать все свои покупки в магазинах (пусть даже это интернет-магазины), попробуйте начать покупать через сайты с бесплатными объявлениями. Разумеется, речь не идет о том, чтобы покупать таким образом хлеб или зубную пасту. В этом нет смысла. Но если отбросить подобные повседневные покупки, останется все равно немало. Компьютеры, бытовая техника, фотоаппараты, гаджеты, игрушки, спортивный инвентарь, – вот лишь немногие приме-

ры того, что можно выгодно купить с рук.

Ваша цель – новый или почти новый товар по цене заметно ниже нового. В этом случае, если впоследствии товар вам вдруг разонравится, вы всегда можете продать его, вернув потраченную сумму, а то и немного заработав.

Кстати, не стоит думать, что с рук можно купить только товары, бывшие в употреблении. При желании вы сможете найти и совершенно новые вещи.

*Например, довольно много людей продают по объявлениям ненюшеную одежду и обувь, которые они заказывали через интернет, но вещи им не подошли по размеру или по другим причинам. Если товар покупался за рубежом, возвращать его может быть накладно, поэтому люди часто пытаются продать его в своем городе. Для вас же это может стать хорошим источником качественной одежды и обуви по доступной цене.*

Итак, в следующий раз, когда вам понадобится чемодан для путешествия или детский мотоцикл, рассмотрите вариант покупки через сайт бесплатных объявлений.

## **Предложите свои услуги**

Вы можете продавать через сайты объявлений не только вещи, но и услуги. Если вы умеете рисовать, настраивать Wi-

Fi, делать массаж или учить французскому языку, почему бы не попробовать обратить эти умения в деньги, попутно совершенствуя свои навыки?

Вопреки распространенному заблуждению, чтобы зарабатывать деньги на своем умении, не обязательно быть суперпрофессионалом. Нужно просто соответствовать определенным ожиданиям. Например, чтобы учить играть на гитаре, не требуется быть виртуозом. Большинству людей это не нужно, им хочется просто разучить несколько аккордов, чтобы петь свои любимые песни.

Преимущество сайтов объявлений состоит в том, что вы можете найти потенциальных клиентов недалеко от дома, сведя к минимуму потери времени на дорогу.

Если у вас есть основная работа, вы можете найти клиентов, для которых будете работать по выходным или вечером. Многие виды услуг можно оказывать удаленно, работая через интернет.

Еще один интересный вариант – обмен услугами. Вы можете брать оплату за свои услуги не только деньгами. Через интернет вы можете найти клиентов, которые готовы предложить вам взамен свои услуги. Например, вы клиенту даете уроки пения, а он вас стрижет.

# Инструменты продаж

## Простые средства, которые позволяют эффективно продавать

*Целеустремленный человек находит средства,  
а когда не может найти, создает их.*  
**Уильям Ченнинг**

Чтобы продавать, вам не потребуется серьезных затрат. Тем не менее, кое-какой инвентарь вам все-таки понадобится.

Вначале мы рассмотрим те вещи, которые вам нужно иметь на первых порах для того, чтобы начать продавать (базовый набор). В принципе вы можете этим и ограничиться. Однако в дальнейшем, если ваши дела пойдут в гору, вы можете принять решение произвести дополнительные вложения с тем, чтобы продавать еще эффективнее (расширенный набор).

# Базовый набор

## Компьютер

Строго говоря, вы можете обойтись и без компьютера. Если у вас есть более-менее современный смартфон или планшет с подключением к интернету, этого достаточно, чтобы работать.

Однако я все же рекомендую компьютер, потому что многие вещи (например, та же обработка фотографий) на нем делаются быстрее и удобнее.

Ваш компьютер вовсе не должен быть каким-то очень производительным. Сгодится и относительно старенький экземпляр. Главное, чтобы он не зависал, мог подключаться к интернету и имел порт USB для загрузки фотографий.

Компьютеров, которые не отвечают этим критериям, сейчас, наверное, уже и не осталось.

## Телефон/смартфон

Для того чтобы общаться с продавцами и покупателями, вам потребуется телефон. Подойдет любой. Главное, чтобы он мог принимать и совершать звонки, а также отправлять и получать SMS-сообщения.

Еще лучше, если ваш телефон имеет подключение к ин-

тернету. Это пригодится в ситуациях, когда у вас не будет под рукой компьютера.

Неплохо, если в вашем телефоне будет камера и GPS, однако это не самое главное.

## **Цифровой фотоаппарат**

Вам понадобится приличный цифровой фотоаппарат, чтобы сделать качественные фотографии своего товара. Кроме того, очень желательно иметь штатив и еще кое-какое недорогое оборудование для фотографирования. Подробнее об этом мы поговорим в главе «Фотографируем для продажи».

# Расширенный набор

## Транспорт

Удобно иметь свой автомобиль, особенно если вы занимаетесь продажей тяжелого или крупногабаритного товара.

Однако не все автомобили одинаково полезны. Если вы выбираете машину с прицелом на использование в качестве рабочей лошадки, лучше предпочесть вариант с кузовом универсал (я отношу сюда и внедорожники, большинство которых по паспорту – тоже универсалы). Не покупайте новую, чтобы не переживать лишний раз, когда случайно поцарапаете салон при погрузке.

Если своего автомобиля у вас нет, а он вдруг оказался нужен, вы можете одолжить его на время у кого-то из друзей или родственников. Кстати, если вернете машину с полным баком бензина, вам охотнее дадут в следующий раз.

Если намечается выгодная сделка и срочно нужна машина, сгодится и такси. Если ехать недалеко, такси обойдется недорого, особенно если вы пользуетесь не услугами частных, а сервисами типа Gett или Яндекс. Такси.

Во многих городах сейчас действуют службы грузового такси, которые помогут перевезти громоздкие вещи за вполне умеренную плату.

## Прицеп

Если вам нужно время от времени перевозить вещи, которые не влезают в легковой автомобиль, вы можете рассмотреть возможность приобретения прицепа (при условии, что вам есть где его хранить). Прицепное устройство (фаркоп) можно установить на любую машину, даже на самую малогабаритную. Не нужно бояться того, что ваша машина «не потянет». Потянет.

Подержанный (покупать новый нет никакого смысла) прицеп обойдется недорого. Прелесть его в том, что он почти не требует затрат: прицеп практически не нуждается в обслуживании, на него не нужно делать страховой полис, проходить техосмотр и платить транспортный налог<sup>9</sup>.

## Тележка

Еще один чрезвычайно полезный в хозяйстве инструмент – ручная грузовая тележка. Нет, я не имею в виду хозяйственные сумки-тележки, с которыми обычно совершают тактические вылазки российские пенсионеры.

Грузовая тележка – это более серьезное оборудование, способное (в зависимости от модели) совладать с грузами до 300 кг. Такими тележками пользуются профессиональные

---

<sup>9</sup> Уточню, что речь о принадлежащих гражданам прицепах к легковым автомобилям; информация актуальна на момент написания книги.

грузчики и службы доставки, но ничто не мешает вам приобрести такую в личное пользование. С ее помощью вы сможете в одиночку донести до машины и погрузить предмет вроде стиральной машины.

# 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.