

Ольга Минченко

Бизнес на рукоделии

*О том, как я
продавала валенки
в Интернете*



Ольга Минченко

**Бизнес на рукоделии. О том, как
я продавала валенки в Интернете**

«Издательские решения»

Минченко О.

Бизнес на рукоделии. О том, как я продавала валенки в Интернете
/ О. Минченко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-830809-3

Краткое руководство по продаже рукоделия в Интернете, основанное на реальном опыте. Вы узнаете, как и через какие каналы я продвигала валенки.

ISBN 978-5-44-830809-3

© Минченко О.
© Издательские решения

Содержание

Начало начал	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Бизнес на рукоделии О том, как я продавала валенки в Интернете

Ольга Минченко

© Ольга Минченко, 2019

ISBN 978-5-4483-0809-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Начало начал

Была зима, очень нужны были деньги. Было совершенно непонятно, где их взять. В поисках идеи для бизнеса без вложений мы с подружкой рыскали по оптовым магазинам, которых у нас в Иванове – тьма. Текстильный край.

Идея была такая: нужны образцы, с которыми можно будет пройти по торговым точкам и предложить. В общем выступить в роли посредника.

Денег на образцы не хватало. На глаза попали сувенирные валенки по цене 100 руб. Нормально. Денег на образец хватает, товар компактный. То, что надо!

Выбор сделан, ниша определена – сувениры!

Волшебный город – Питер – ждёт мои валенки-брелки! Конечно, ведь каждый день тысячи туристов гуляют по Невскому проспекту и, увидев такую красоту, непременно захотят купить.

Сказано-сделано. И вот я на Невском, захожу в магазины, знакомлюсь с руководством. Это дело было не сложным, руководство приглашали, и мы беседовали.¹

После десятка разговоров картина сложилась такая: отпускная цена подобного сувенира должна быть не более 100 рублей.

В конце пути руководитель одного из магазинов посоветовала продавать валенки для взрослых. Говорит, видала, как их расхватывали. Я, конечно, улыбнулась. А сама думаю: «Вот глупость. Куда их можно в городе носить? Тем более в Питере с его вечными зимними лужами.»

¹ Здесь не могу не выразить благодарность компании «Метро», где я работала на запуске магазина представителем по работе с клиентами. Именно там я научилась спокойно разговаривать с людьми, находящимися на вышестоящих должностях. Кому то это даётся легко от природы, со мной было не так. Я долго и самоотверженно преодолевала в себе этот страх.

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.