

Виктор Сикорски



# КАК ВЫБРАТЬ ТОВАР ДЛЯ ПРОДАЖИ НА AMAZON

Практические рекомендации по выбору  
ниши и товара для начала бизнеса

**Виктор Сикорски**  
**Как выбрать товар для**  
**продажи на Amazon.**  
**Практические рекомендации**  
**по выбору ниши и товара**  
**для начала бизнеса**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=45572586](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=45572586)  
ISBN 9785005053381*

**Аннотация**

Книга на тему «Как выбрать товар для продажи на Amazon». Практические рекомендации по выбору ниши и товара для начала бизнеса, краткий обзор встроенных инструментов и сторонних утилит для мониторинга и анализа. Примеры товаров, которые пользуются устойчивым спросом, и прочая полезная информация. В качестве иллюстрации к книге использовано изображение со свободной лицензией.

# Содержание

Что продавать на Амазоне?	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

# **Как выбрать товар для продажи на Amazon Практические рекомендации по выбору ниши и товара для начала бизнеса**

**Виктор Сикорски**

© Виктор Сикорски, 2019

ISBN 978-5-0050-5338-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero  
*Amazon* – крупнейшая международная торговая площад-  
ка, насчитывающая более 245 миллионов активных аккау-  
нтов. Годовой доход ресурса превышает 70 миллиардов дол-  
ларов, а ежедневно здесь совершается порядка 29 миллио-  
нов покупок. Для начала работы необходимо ознакомиться  
с правилами сайта и выбрать товар для продажи на Амазон.  
Следующие рекомендации помогут не ошибиться с продук-

ТОМ И ВЫГОДНО ЗАНЯТЬ СВОЮ НИШУ.

# Что продавать на Амазоне?

Продавать лучше всего те товары, в которых вы хорошо разбираетесь. Перед выбором продукта стоит уделить время мониторингу специализированных ресурсов, а также изучить тематические сообщества в социальных сетях. В случае полного отсутствия идей можно начать с похода в ближайший гипермаркет, записывая в блокнот все лоты, вызывающие неподдельный интерес. Стоит проанализировать хобби друзей и личные увлечения, подумав о том, какие предметы и расходные материалы для них требуются.

Не лишним будет посетить сайты, посвященные крауд-фандингу, где обычные люди финансово поддерживают различные проекты, вызывающие у них наибольший интерес. Стоит также зарегистрироваться в группах и сообществах, в которых продавцы и покупатели обсуждают спрос на те или иные товары. Наконец, рекомендуется просто открыть крупнейшие торговые площадки вроде Ebay, Alibaba, Tinydeal и Amazon, внимательно проштудировав разделы самых востребованных товаров и «горячих» новинок.

# 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.