



сервис по доставке одежды оптом

Топ площадок для продажи одежды

по мнению сервиса NEROopt

Топ площадок для продажи одежды

1. Собственный онлайн-магазин.

Создание собственного онлайн-магазина - отличный способ управлять всем процессом продажи и укрепить свой бренд. При этом, вы сами контролируете дизайн сайта, маркетинговые стратегии и управление заказами. Необходимо уделить внимание продвижению магазина, SEO-оптимизации и удобству для пользователей.

Работа со складом хороший вариант, если у вас уже хороший раскрученный магазин в Инстаграмм и Телеграмм, обратите внимание на эти соц. сети. Там хорошая аудитория возрастной категории от 20 до 40 лет ☑Хороший интернет магазин стоит дорого, есть смысл, если у вас общий бюджет хотя бы от 2 млн. на товары, рекламу и сайт. Хороший сайт с дизайном, директ/настройка и ведение выйдет от 200-500тыс.

Совет, если Ваш бюджет около 500тыс. при закупке, то хотя бы 50 тыс отложить на рекламу для старта. Главное в этом деле, создать оборот с минимальной маржой, чтобы пошли продажи, вы получили лучшие закупочные цены и у вас появился бюджет на рекламу для раскрутки своего товара. Все успешные магазины работают на обороте, их маржа увеличивается, и уже после, постепенно повышают ценник и закупаются дешевле.

2.Авито, работа из дома.

Использование Авито в качестве площадки для продажи одежды, как мы уже говорили ранее, может быть эффективным способом достижения широкой аудитории и увеличения продаж. Сейчас очень много в открытом доступе бесплатной информации и курсов, связанные с изучением этой площадки.

Работа из дома, именно то, с чего советуем начать, а именно с Авито, постепенно создавая свой интернет магазин. В начале пути лучше закупить больше товара и отложить бюджет на рекламу, чем снимать помещение в аренду.

Удобная схема -купить уже готовый интернет магазин на Авито, либо раскрутить его и сделать отзывы. Для доверия покупателей необходимо более 100 положительных отзывов и более 30 единиц товаров разных видов. Важно составить информативное и привлекательное описание каждого товара, указав основные характеристики, размеры, материал и другие важные детали. Чем более детально и честно вы опишете товар, тем больше доверия вызовете у потенциальных покупателей.

Продажа одежды на Авито может быть успешным и прибыльным делом, если следовать рекомендациям по описанию, фотографиям, ценам и обслуживанию клиентов.

3. Валберис, Озон, Яндекс маркет

Мркетплейсы- хороший способ для размещения своего магазина и хорошего оборота с продаж, многие так и делают. Перед этим желательно разобратсья подробнее с площадкой и пройти курсы, так же в интернете уже много бесплатной информации, можете изучить самостоятельно. Перед созданием сразу рекомендуем отложить бюджет на продвижение и создание карточек товара. Важно вывести в ТОП-10 хотя бы одну карточку, чтобы Ваш магазин заметили, тем самым алгоритм продвинет остальные карточки.

Очень популярная тема самовыкупов, но к этому подходите аккуратнее, прежде изучив, как это делают конкуренты. Напоминаем, что размер штрафа за самовыкупы составляет 30% от стоимости использованных в операции товаров, но не менее 100 тысяч рублей, если оборот за неделю превышает эту сумму.Насколько нам известно, размещаться возможно без сертификатов качества, все отгружают из дома со своего склада, самостоятельно упаковывая и отправляя в пункты приема товара.

Начните с небольшого количества товаров на каждой площадке и проанализируйте результаты.

4. Instagram и Телеграмм

Социальные сети, такие как Instagram и Телеграмм, также отличные площадки для продажи одежды. Создание своего брендового аккаунта и регулярное публикование красивых фотографий товаров поможет привлечь внимание свежих клиентов. Кроме того, вы можете использовать функции прямых сообщений для взаимодействия с покупателями и увеличения конверсии.Очень важно регулярно постить новые записи и вести истории о новинках, акциях и прочее. Так же важно систематично, не прекращая закупать рекламу как в Те-

100тыс в рекламу, а забираете с нее минимум 150-200тыс.

В заключении скажем, что лучше миксовать все эти способы и продавать везде. Но для начала, выберете один источник графика, если у Вас ограниченный бюджет, добейтесь результата сначала в нем, потом уже добавляйте остальные. Особенно советуем присмотреться к Телеграмм, сейчас этот способ особенно набирает популярность. ☑Не забывайте постоянно реинвестировать, увеличивая рекламный бюджет по мере увеличения вашего оборота. Хороших продаж!