Как заработать деньги, занимаясь любимым делом?

Горловский Медиа Портал
10.05.16 10:59



Хобби и бизнес, совместимы ли эти понятия? Реально ли получить прибыльное хобби? Что нужно сделать для реализации своих целей? На эти вопросы в развёрнутом интервью дали свои ответы создатель школы Genius Marketing Олесь Тимофеев и его ученики, добившиеся отличных результатов в бизнесе.

По сути Genius Marketing - это образовательный проект, призванный помочь начинающим предпринимателям получить первые навыки, а опытным бизнесменам расширить свою клиентскую базу. За основу берутся западные материалы, переработанные для украинской аудитории и практические примеры, на которых ученики Genius Marketing могут учиться и узнавать новые сведения.

У учеников Олеся всё было не так сложно. Анна увлекалась модой, женскими платками и аксессуарами и захотела получить хобби как бизнес. Взяв деньги и два чемодана, она поехала в Турцию и закупилась там платками, которые привезла в Украину и продала покупателям вместе с Вадимом. По сути, благодаря этому первому опыту они получили знания, которые в дальнейшем им только помогали.

Своих первых клиентов они нашли в украинских шопинг-клубах. Это своеобразные торговые площадки, на которых присутствует большое количество продавцов, желающих продать свой товар покупателям. Сами шопинг-клубы проводят программы, призванные расширять клиентскую базу, поэтому они будут выгодны не только для новичков предпринимательства, но и для опытных людей, уже имеющих свою клиентуру.

Ребята продают товары в разных ценовых категориях, при этом очень многое зависит от страны, в которой был произведён товар. К примеру, Турция поставляет продукцию среднего ценового сегмента с некоторым количеством премиум-моделей, которые, впрочем, в связи с экономическим положением нашей страны, не пользуются большим спросом. Китай же, предлагает вещи эконом-класса, при этом Анна с Вадимом хотят подключить в дело и индийских поставщиков. За три года своей работы они получили много опыта и сильно изменили принцип ведения дел. К примеру, если поначалу они сами ездили в Турцию за товаром, то сегодня им на помощь приходит интернет. Конечно, это приводит к проблемам, связанным с большей возможностью некачественного или бракованного товара, но китайские поставщики в таком случае предлагают выгодные скидки на месячный заказ.

Если вы желаете более подробно ознакомиться с интервью, которое само по себе довольно обширно и охватывает большой круг вопросов, перейдите по ссылке http://olestimofeev.com/archives/4672 . Поверьте, это действительно стоит вашего времени, так как, прочтя статью целиком, вы получите не только полезные знания, но и отличную мотивацию к развитию своего собственного бизнеса, построенного на хобби.