אסטרטגיית 4 השלבים לעצמאות כלכלית

ע"י הקמת עסק מצליח, רווחי וכמעט 100% אוטומטי סביב אמזון

שלב ראשון בתהליך – בחירת מוצר מנצח

הנה מה שאתה הולך ללמוד מאתנו

אנו מניחים שהגעת לסדרת הסרטונים הזו וכעת אתה קורא שורות אלו לא במקרה.

אתה פה כי אתה יודע שכיום אנו חיים בתקופה העשירה ביותר שאי פעם הייתה מאז מעולם.
וכיום כל אחד, גם אתה, יכול להשיג לעצמו עצמאות כלכלית במטרה שכסף לא יהיה יותר מכשול בחיים.

ואתה צודק, זה בהחלט אפשרי.

אך עם זאת, רוב האנשים בכל זאת לא נמצאים כיום באותו מקום שדמיינו לעצמם שיהיו לפני 5 או 10 שנים.

ולמה זה?

אחת הסיבות המרכזיות ביותר היא בדרך כלל פחד (או אולי חוסר רצון) לצאת מאזור הנוחות האישי שלך.

ופה חשוב לנו להדגיש נקודה חשובה:

האסטרטגיה שאנו חושפים בפניך ובעצם כל המודל הזה שאנו מציגים, לא נבנה במטרה לייצר לך את הדולר הראשון שלך באינטרנט. אלא נבנה במטרה לבנות לך עסק אמיתי, יציב ורווחי למשך שנים קדימה.

ובמילים אחרות – התמדה זה שם המשחק.

ומה זה אומר לגביך?

זה אומר שאתה צריך לדעת, כבר מהשלב הראשון, שלהקים עסק כזה (כמו בכל עסק אמיתי), צריך להשקיע זמן, אנרגיה ומשאבים כדי לגרום לעסק לרקום עור וגידים ועל מנת ליצור לו בסיס חזק וטוב.

אז, אם אתה פה רק בשביל לייצר הכנסה מהירה ולהמשיך הלאה, כנראה שהאסטרטגיה שלנו לא תעבוד בשבילך.

אבל.. אם אתה כן מחפש ליצור לעצמך שינוי משמעותי בחיים, כמו שעשו רבים מתלמידנו, אתה במקום הנכון.

כעת שאתה מבין לאן נושבת הרוח ולאחר שיישרנו קו, נוכל להתקדם לשלב הראשון והחשוב בתהליך – מציאת מוצר מנצח על פי השיטה שלנו.

בעמודים הבאים תמצא סיכום מקיף של כל המידע שהעברנו בסרטון ההדרכה הראשון.
בנוסף, בסיום החוברת מחכה לך משימת עבודה קטנה.

לחיי ההצלחה!
אורי לוי ואורי פירוז

תוכן עניינים

מהי השיטה שפיתחנו ולמי היא מתאימה:

כיצד עובדת השיטה שלנו ומהם ארבעת השלבים המרכזיים:

קריטריון מספר 1 - נתונים

קריטריון מספר 2 - מכירות

קריטריון מספר 3 - תחרות

קריטריון מספר 4 - רווחיות

קריטריון מספר 5 - בידול

המשימה שלך:

מהי השיטה שפיתחנו ולמי היא מתאימה:

במציאות של היום, אנשים עובדים הרבה יותר שעות עבור כסף שקשה מאוד להנות ממנו ובמידה והדאגה הכלכלית לא הייתה קיימת אז חלק גדול מהתסכול לא היה קיים.

כמו כן הראנו כי מלבד העובדה שאנחנו חיים ונושמים אמזון ומצליחים לגלגל עסקים של מליונים, גם התלמידים שלנו, שבעבר ניסו מספר שיטות אחרות, מצליחים לגלגל עסק עם הכנסות על עשרות אלפי דולרים בחודש ולפנות זמן עבור העיסוקים שהם אוהבים.

בנוסף ציינו מספר עובדות שמראות את היתרונות של אמזון מול פלטפורמות אחרות: כמות הקונים הפעילים באמזון, שווי מכירה ממוצעת באמזון, אינטנסיביות הרכישות של הקונים וצפי הגדילה של אמזון.

כיצד עובדת השיטה שלנו ומהם ארבעת השלבים המרכזיים:

- ✓ שלב מספר 1 - בחירת מוצר מנצח - זה השלב הכי חשוב בתהליך.
- ✓ שלב מספר 2 - מציאת ספק אידאלי שממנו נבצע את הזמנה.
- ✓ שלב מספר 3 - שילוח הסחורה למחסנים של אמזון.
- ✓ שלב מספר 4 - הזרמת תנועה והגדלת מכירות.
  בשלב זה נלמד כיצד למקסם את פוטנציאל המכירות של המוצר שבחרנו....ולהשאיר אבק למתחרים.

אף אחד לא רוצה שההכנסה שלו תהיה תלויה במוצרים של מישהו אחר ולכן מכירת מותג שלנו עדיף על מכירת מוצרים של אחרים.

שלב מספר 1 - בחירת מוצר מנצח ועפ"י אלו קריטריונים מרכזיים אנו בוחנים אותו:

1. נתונים
2. מכירות
3. תחרות
4. רווחיות
5. בידול

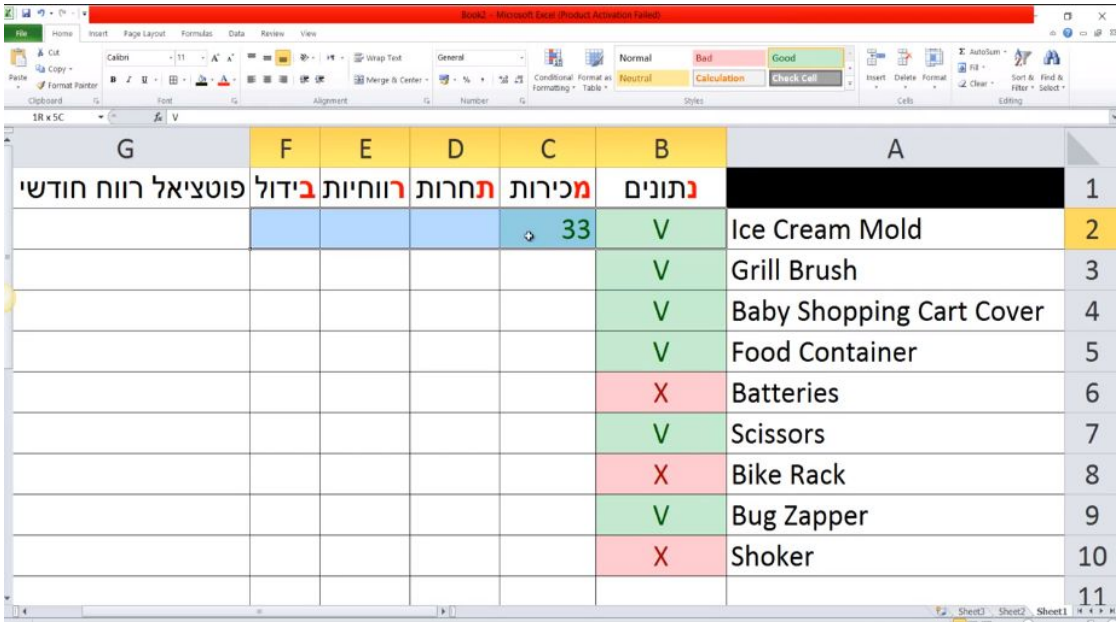
<u>קְרִיטֶרְיוֹן מספר 1 - נתונים</u>

המוצר האידיאלי שאנחנו מחפשים צריך להיות:

- ✓ **קל משקל**
- ✓ נמכר באמזון בממוצע **בטווח מחירים של $15 - $40**
- ✓ מוצר **שאינו מסוכן ואינו מסכן**

כדי להמחיש את הקריטריון של הנתונים בוא נבחן שתי דוגמאות:

1. GRIL BRUSH –
   a. האם הוא **קל משקל**? **כן**
   b. האם עלותו באמזון **בטווח מחירים של $15 - $40**? **כן**
   c. האם **אינו מסוכן ואינו מסכן**? **כן**
2. SHOCKER –
   a. האם הוא **קל משקל**? **כן**
   b. האם עלותו באמזון **בטווח מחירים של $15 - $40**? **כן**
   c. האם **אינו מסוכן ואינו מסכן**? **לא**



	G	F	E	D	C	B	A
1	פוטציאל רווח חודשי	בידול	רווחיות	תחרות	מכירות	נתונים	
2					33	V	Ice Cream Mold
3						V	Grill Brush
4						V	Baby Shopping Cart Cover
5						V	Food Container
6						X	Batteries
7						V	Scissors
8						X	Bike Rack
9						V	Bug Zapper
10						X	Shoker
11							

איור 1 : טבלת אקסל - ריכוז מוצרים

עכשיו שאנו יודעים לזהות מוצרים שעונים לקריטריון הראשון, כיצד ניתן למצוא את 100 המוצרים המובילים (Amazon Best Sellers) בכל קטגוריה שאמזון מציעים. פשוט: פתח דפדפן וחפש בגוגל "Amazon Best Sellers", בלינק הראשון שיופיע תראה את 100 המוצרים המובילים בכל קטגוריה.

שים לב, רצוי להתמקד בקטגוריות שיש בהן מוצרים פיזיים בלבד.

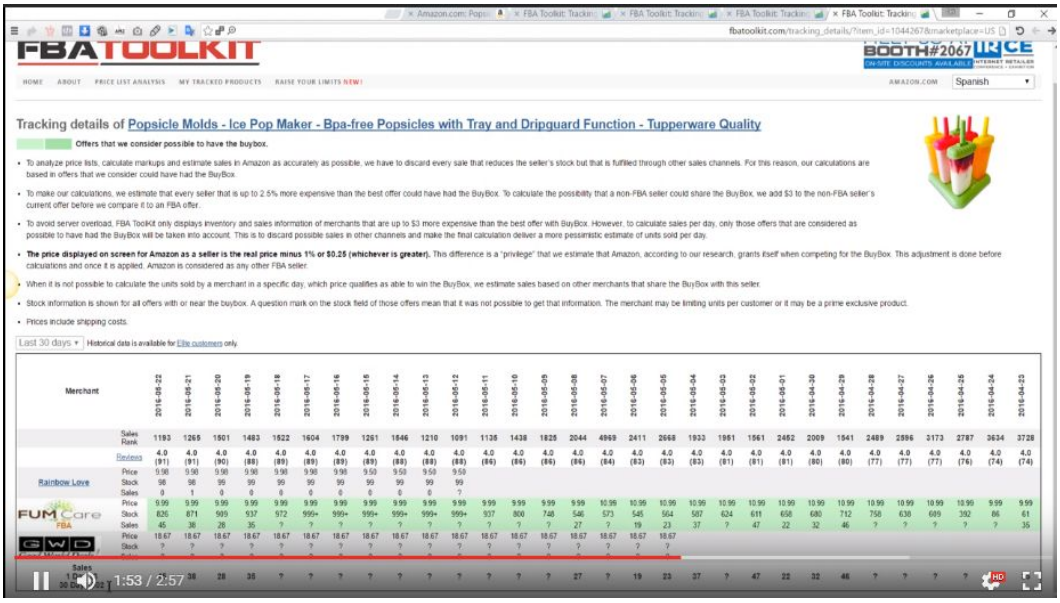
<u>קריטריון מספר 2 - מכירות</u>

בשלב זה נבחן את פוטנציאל המכירות למוצר. השתמשנו בכלי שנותן לנו מידע מדויק סביב המכירות של המוצר – FBAToolKit

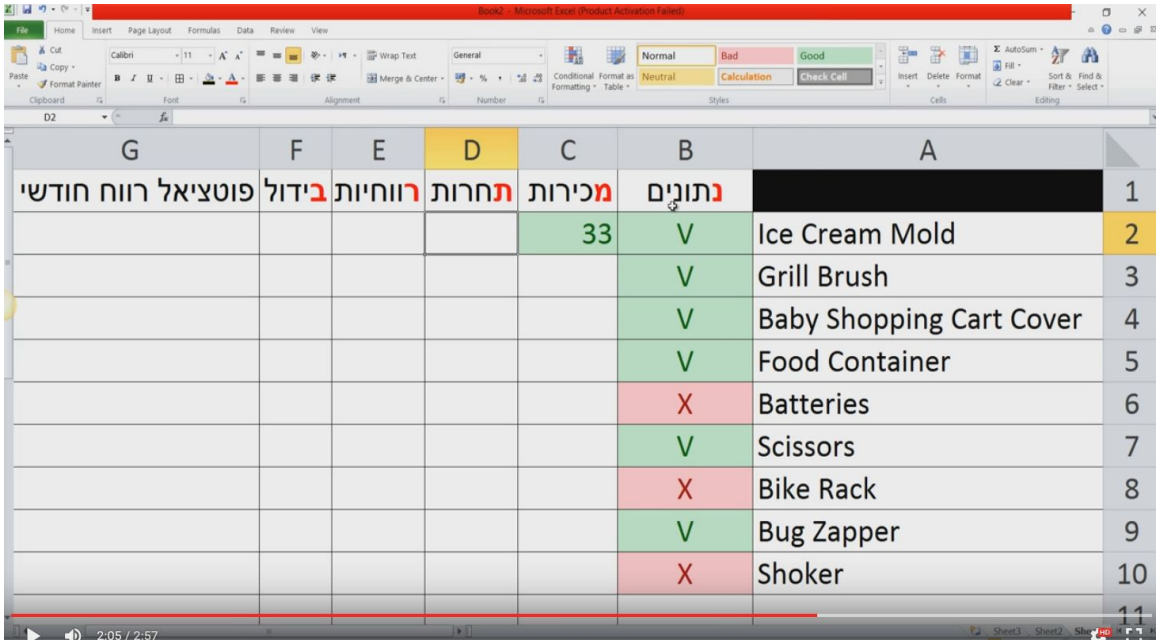
באמצעות כלי זה תבדוק את כמות המכירות של המתחרים וכך תוכל לבדוק את הפוטנציאל של המוצר שבחרת.

לכל מוצר באמזון יש ת.ז שנקרא ASIN ובכלי הזה ניתן לבחון מוצרים מתחרים עפ"י ASIN.

ניתן לראות כמה מוכרים יש לאותו מוצר וכמה מכירות יש בממוצע כל יום, את הנתונים האלו תכניס לטבלת האקסל שיצרנו בעמודה של המכירות כשהמטרה שכל הקריטריונים יהיו בצבע ירוק.



איור 2: כלי הערכת כמות מכירות FBAToolKit



	A	B	C	D	E	F	G
1	[redacted]	נתונים	מכירות	תחרות	רווחיות	בידול	פוטציאל רווח חודשי
2	Ice Cream Mold	V	33				
3	Grill Brush	V					
4	Baby Shopping Cart Cover	V					
5	Food Container	V					
6	Batteries	X					
7	Scissors	V					
8	Bike Rack	X					
9	Bug Zapper	V					
10	Shoker	X					
11							

איור 3: טבלת אקסל - תוצאות כמות מכירות

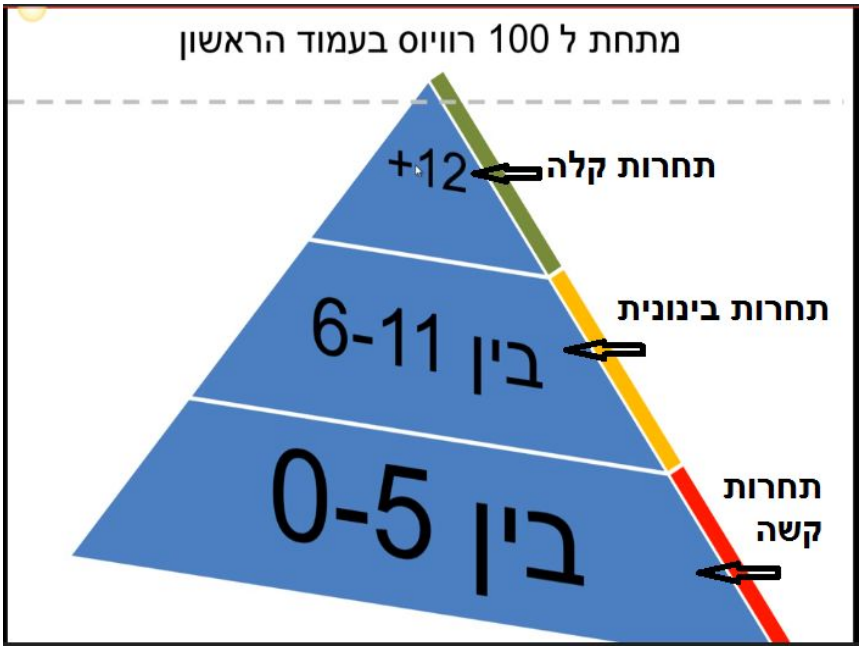
<u>קריטריון מספר 3 - תחרות</u>

בשלב זה נבחן את עוצמת התחרות סביב המוצר שבחרנו, האם היא קלה, בינונית או אולי קשה.

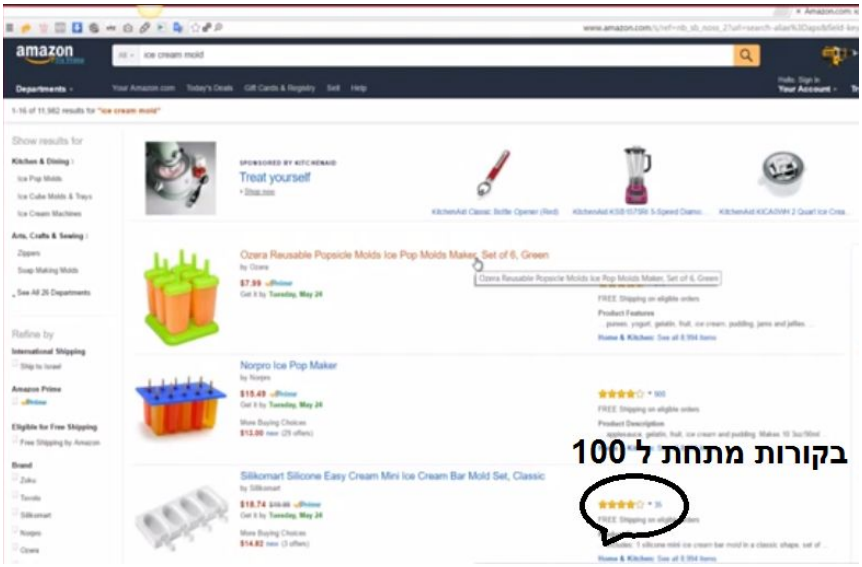
איך בכלל בודקים את זה?

כל מה שצריך לעשות זה לספור את כמות המוצרים בעמוד המכירה של המוצר שבחרנו עם כמות ביקורות מתחת ל 100.

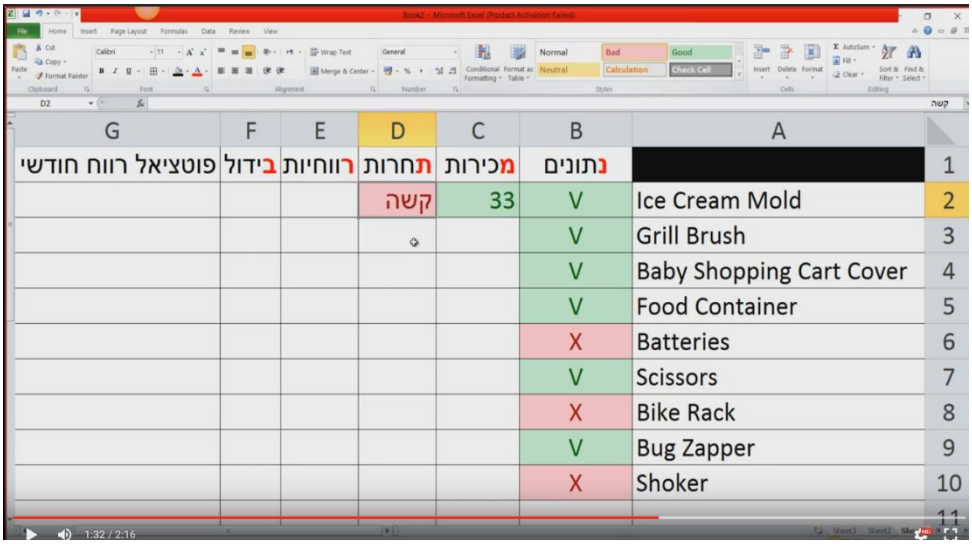
לאחר שספרת את כמות הביקורות מתחת ל 100 בעמוד הראשון, תבדוק לפי גרף הפרמידה (ראה למטה) את קושי התחרות ותמלא בטבלת האקסל את רמת קושי התחרות בעמודה של התחרות. שוב המטרה שלנו היא שכל הקריטריונים יהיו בצבע ירוק.



איור 4: גרף הפרמידה - רמת התחרות



איור 5: רוויוז מתחת ל 100



G	F	E	D	C	B	A	
פוטציאל רווח חודשי	בידול	רווחיות	תחרות	מכירות	נתונים		1
			קשה	33	V	Ice Cream Mold	2
					V	Grill Brush	3
					V	Baby Shopping Cart Cover	4
					V	Food Container	5
					X	Batteries	6
					V	Scissors	7
					X	Bike Rack	8
					V	Bug Zapper	9
					X	Shoker	10
							11

איור 6: טבלת אקסל - רמת התחרות

<u>קְרִיטֶרְיוֹן מספר 4 - רווחיות</u>

בשלב זה נבחן את רווחיות המוצר.

היעד של הרווחיות שאנחנו מחפשים הוא לפחות 75% עם שאיפה לכיוון ה 100%.

העלויות שיש למוצר הן: העליות עד למחסנים של אמזון + העמלה של אמזון, ראה "כיצד מחושבת רווחיות".

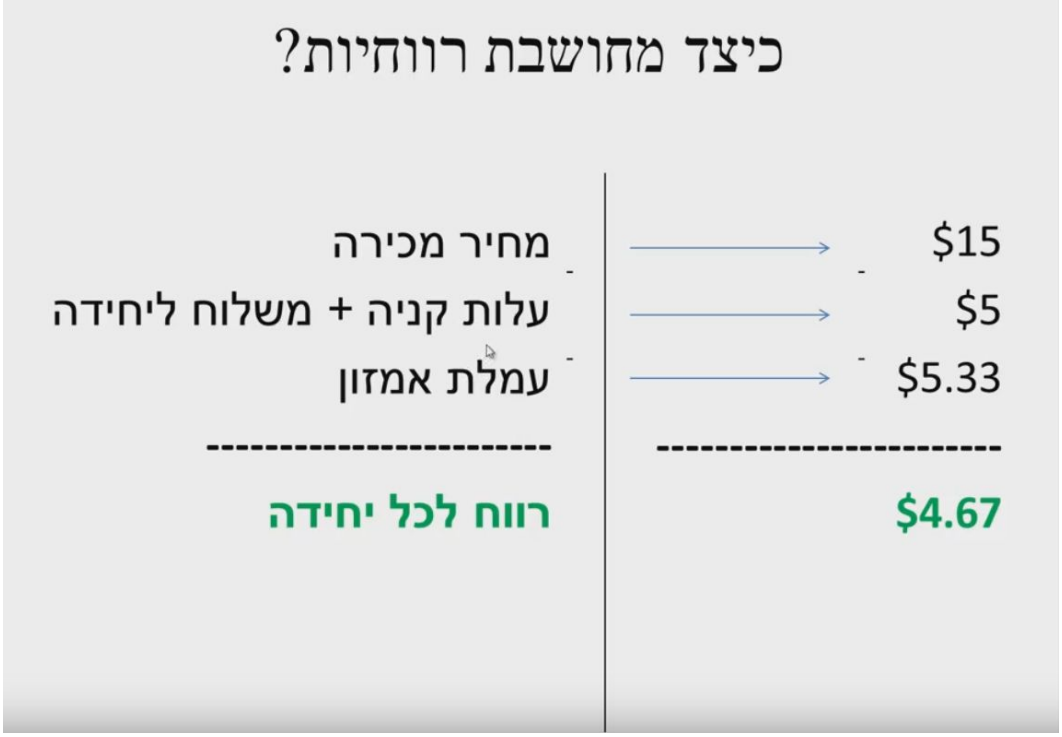
כעת תחפש בגוגל את המחשבון של אמזון: Amazon Calculator (ראה למטה) שעוזר לנו להעריך ברמה גבוהה את הרווח שישאר לנו, תזין את הASIN של המוצר ואת המחיר המכירה של המוצר (**ממוצע מחירים של המוצרים המתחרים**), כעת תלחץ על Calculate ומיד תראה כמה רווח ישאר ממכירת מוצר אחד.

כעת באמצעות האתר של עליבאבא נראה כיצד ניתן לשערך את העלות של המוצר שבחרנו.

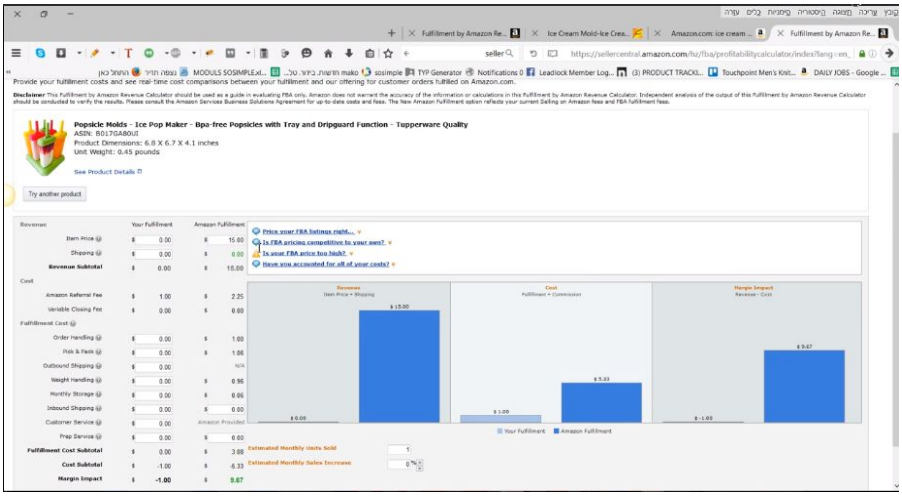
תחפש מוצרים דומים אך לא זהים, תראה שיופיעו המון מוצרים עם המחירים.

כלל האצבע אומר שהמחיר של המוצר כפול שתיים (המידה והוא עונה על הקריטריונים של הנתונים) זה העלות של המוצר עד לאמזון.

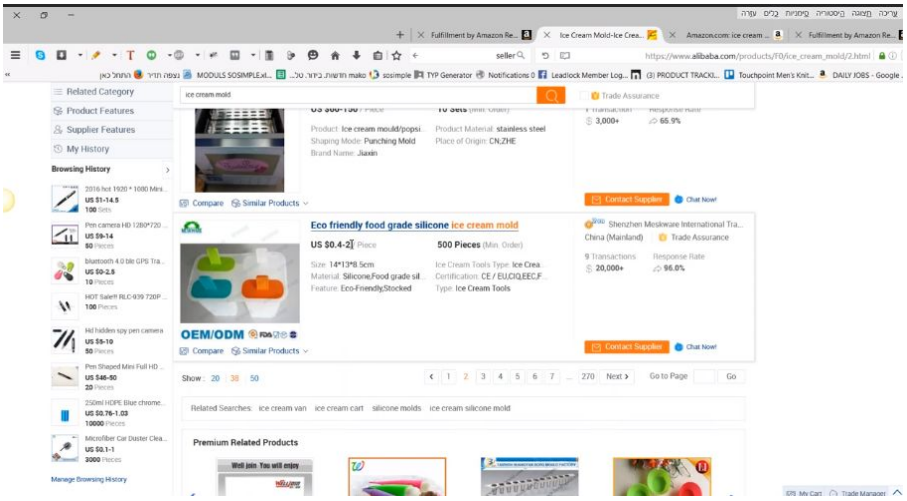
את הרווחיות תכניס לטבלת האקסל בעמודה של הרווחיות.



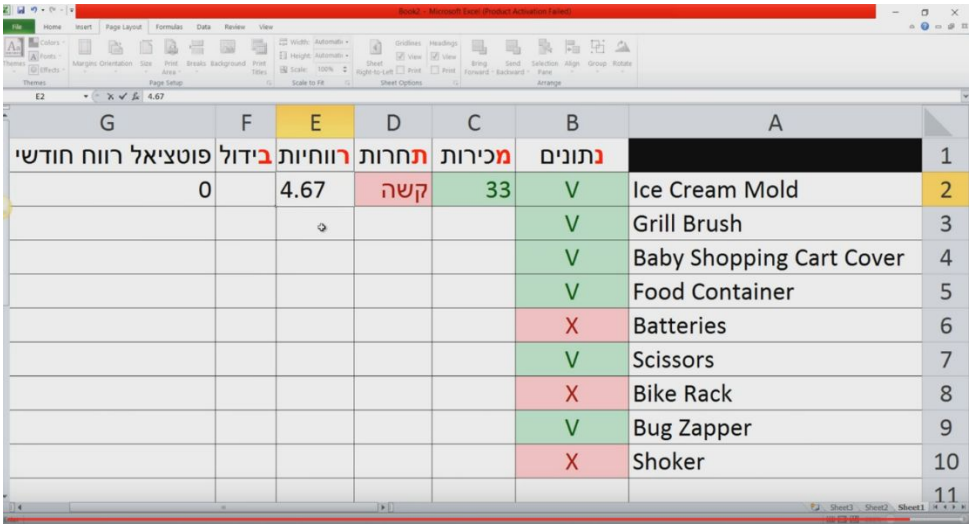
איור 7: כיצד מחושבת רווחיות



איור 8: מחשבון רווחיות של אמזון

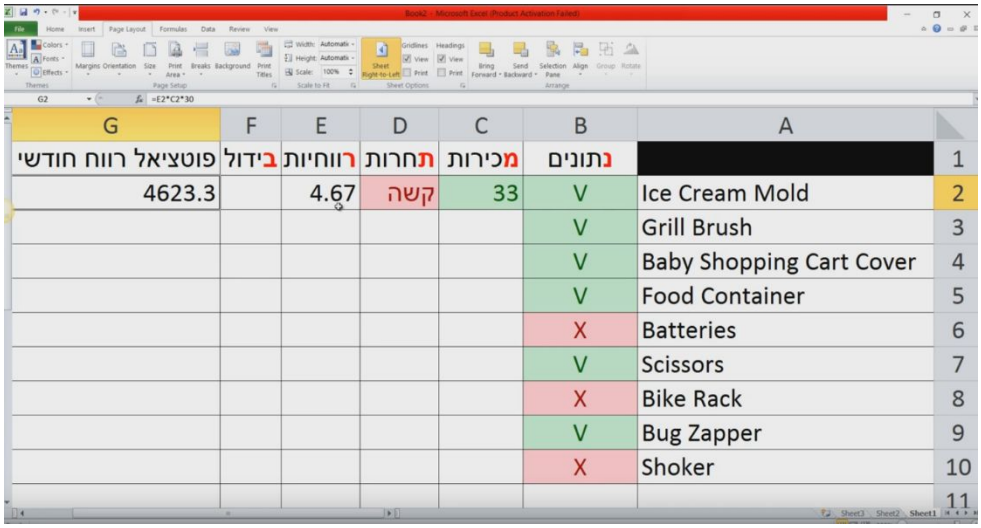


איור 9: עליבאבא



G	F	E	D	C	B	A	
פוטציאל רווח חודשי	בידול	רווחיות	תחרות	מכירות	נתונים	[redacted]	1
0		4.67	קשה	33	V	Ice Cream Mold	2
					V	Grill Brush	3
					V	Baby Shopping Cart Cover	4
					V	Food Container	5
					X	Batteries	6
					V	Scissors	7
					X	Bike Rack	8
					V	Bug Zapper	9
					X	Shoker	10
							11

איור 10: טבלת אקסל - רווחיות למוצר

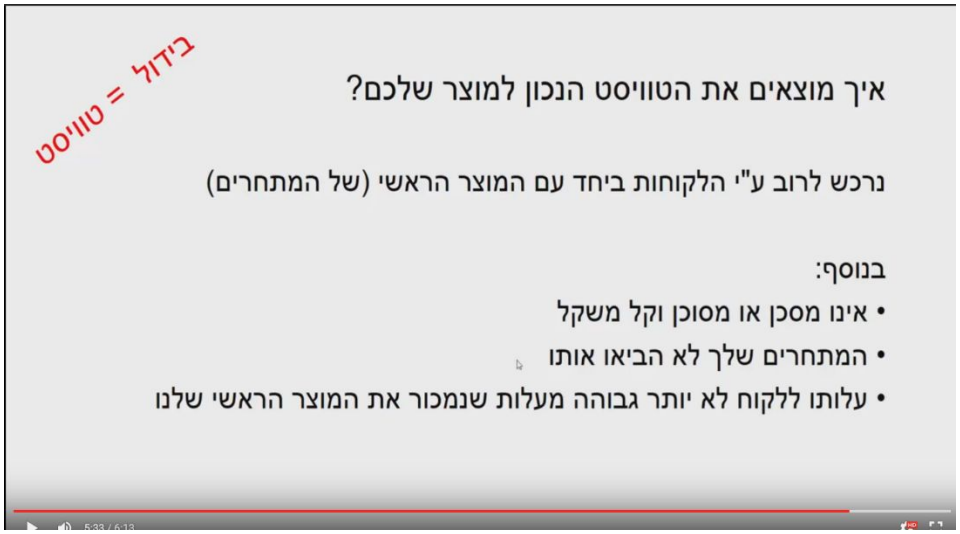


G	F	E	D	C	B	A	
פוטציאל רווח חודשי	בידול	רווחיות	תחרות	מכירות	נתונים	[redacted]	1
4623.3		4.67	קשה	33	V	Ice Cream Mold	2
					V	Grill Brush	3
					V	Baby Shopping Cart Cover	4
					V	Food Container	5
					X	Batteries	6
					V	Scissors	7
					X	Bike Rack	8
					V	Bug Zapper	9
					X	Shoker	10
							11

איור 11: טבלת אקסל - פוטנציאל רווח חודשי

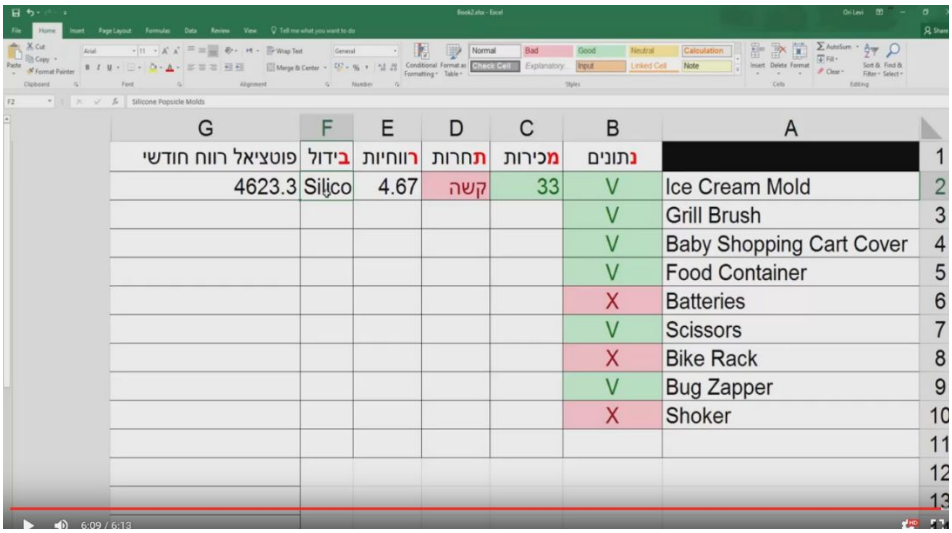
<u>קריטריון מספר 5 - בידול</u>

בשלב הזה שאל את עצמך כמה ואיך ניתן לשפר את המוצר ביחס למתחרים ומהו הערך המוסף שיעזור לך לבלוט מעל כל המתחרים. הערך המוסף הינו טוויסט, חשוב מאוד לבחור טוויסט מתאים בכדי להצליח למכור. אמזון עוזרים לנו למצוא את הטוויסט המושלם את הטוויסט ע"י חיפוש של המוצרים שבד"כ נמכרים עם אותו מוצר, שזה באזור של Frequently Bought Together.



איור 12: כיצד לבחור טוויסט

איור 13: טוויסט



	A	B	C	D	E	F	G
1		נתונים	מכירות	תחרות	רווחיות	בידול	פוטציאל רווח חודשי
2	Ice Cream Mold	V	33	קשה	4.67	Siliico	4623.3
3	Grill Brush	V					
4	Baby Shopping Cart Cover	V					
5	Food Container	V					
6	Batteries	X					
7	Scissors	V					
8	Bike Rack	X					
9	Bug Zapper	V					
10	Shoker	X					
11							
12							
13							

איור 14: טבלת אקסל - בידול

איך בכלל מחפשים (ומוצאים) את המוצרים המנצחים שעונים לקריטריונים שהצגנו? **<u>במילה אחת – מחקר.</u>**

המשימה שלך:

מצא 10 מוצרים שונים על פי השיטה שלנו ובצע להם מחקר כפי שהראנו בסרטון זה בשלב המחקר.

1. הורד את טבלת האקסל – לחץ כאן
2. הכנס ל Amazon Best Sellers ובחר קטגוריה להתחיל איתה את המחקר
3. מצא 10 מוצרים פוטנציאלים, מלא בטבלה לכל מוצר את העמודות של נתונים, מכירות, תחרות, רווחיות ובידול כפי שהצגנו בסרטון.

זיהית מוצר שכל העמודות שלו ירוקות והרווחיות החודשית מתאימה לך?

מעולה!

לחץ כאן ושתף אותנו בקבוצת הפייסבוק הפתוחה של SoSimple

מי יודע ?אולי המוצר הזה יעזור לך לצאת לעצמאות כלכלית!

נפגש בסרטון הבא שילח אליך בעוד מספר ימים

לחיי ההצלחה,
אורי לוי ואורי פירוז