

Как я открыл бизнес и вышел на маркетплейсы во время ковида. Ещё и втянул в это Бэтмена.

Сравнил Озон и Валберис, теперь есть что рассказать.

#истории #личный опыт #розница

Александр Белов занимается бизнесом 3 года, но уже имеет оборот в 100 млн рублей. Он поставил ставку на маркетплейсы и не прогадал: они приносят до 80% дохода. Помогает и видео на Ютубе вместе с Бэтменом. Также его девушка продала квартиру в Санкт-Петербурге.

Но как сработали маркетплейсы, зачем девушка продала квартиру и откуда взялся Бэтмен, Александр рассказывает далее в этой статье.

[Коротко о бизнесе](#)

[Как всё началось с мечты](#)

[Я не задумывался о бизнесе, это получилось спонтанно. Меня подтолкнула девушка и теперь она соучредитель.](#)

[Моё сравнение Озона и Валбериса: плюсы и минусы](#)

[Открыли оффлайн склады, представительство, ну и Бэтмена на Ютубе.](#)

[Проблема - мало денег и инвестиций. Поэтому я взял кредит для товарного бизнеса.](#)

Коротко о бизнесе

Бренд	Supboard Sunshine
Сфера бизнеса	Сапборды
Оборот за год	100-120 млн
Старт работы бизнеса	2020 год
Города, где работают магазины	Москва, Краснодар и ещё 12 городов
Как найти	Сайт ВК Ютуб

Как всё началось с мечты

Изначально была мечта, переехать на юг. Так как мы жили на севере - возле берега Белого моря в городе Северодвинск. Город не большой, но заводской. Тут делать нечего, кроме как работать на заводе. Меня это не устраивало. Потому что хотели работать дистанционно с любой точки мира.

Это было как раз время ковида. Вопрос был актуален и все переходили на дистанционку. Поэтому вёл бизнес дистанционно. А на работе это увидели коллеги и начали недовольничать: так как я и успеваю с работой и в свободное время занимаюсь своим делом.

Прошлая должность - контрактный управляющий. Моё место работы было в компании, которая занималась поставкой бензина и нефтепродуктов. То есть выигрывал тендеры и аукционы. В определенный момент надо было переходить на дистанционный формат. И я это принял и дальше работал, параллельно вёл бизнес.

Поэтому решили делать что-то своё, чтобы всё продавалось дистанционно и не зависело от места работы. Так ушли в товарный бизнес с перспективой на маркетплейсы. Уже тогда они начали развиваться. Не так как сейчас конечно, но уже были популярны. Это самое первое, что пришло в голову.

Вот вам лайфхак или лёгкая проверка на дружбу: первых сотрудников по бизнесу я набирал из знакомых людей. Так было проще, больше доверяешь им. Теперь 80% моей команды - из севера. И многие оттуда уже переехали.

(фото сапбордов)

Я не задумывался о бизнесе, это получилось спонтанно. Меня подтолкнула девушка и мы вместе основали онлайн-магазин.

(Немного дописать пояснение: что такое сапборд)

Я увидел в 2019 году Сапборды и мне показалось, что это классная штука, удобная и лёгкая в транспортировке, даже без машины. Захотел себе такой же, но ни у кого не было в наличии. И главное: мне хотелось быстрой доставки, а не от 30 дней. Но не успела доставка приехать, как я уехал в деревню. Забрал лишь когда вернулся в город.

Тогда я подумал: раз ниша пустая, то можно протестировать спрос, особенно в летний сезон. В первый же день посыпались заявки, хоть и у меня ничего не было. А лето на севере меньше 3 месяцев. Людям надо было здесь и сейчас. Так пришла идея доставлять людям сапборды в кратчайшие сроки, примерно от 5 до 10 дней.

Начали этот тест в сентябре 2019 года. Фактически, лето закончилось. Поэтому следующая главная идея была - подготовиться к марту, к началу нового сезона. Надо было: соцсети раскачать, подготовить всё к маркетплейсам, чтобы всё было в наличии.

В первый месяц продаж вышли в небольшой плюс, потому что на рекламу и аренду не тратились. Но мы ещё не дотягивали до зарплат, которые у нас были на основных работах. Я это понимал и всё равно ушёл с основной работы спустя месяц-полтора. Просто поверил в этот проект.

Основным складом была моя квартира, а помощницей - моя девушка. Она работала управляющей в ресторане, а вечером шила пакеты для отправок по Почте России. Там определённые нужны пакеты, в коробках нельзя было отправлять.

Начали возить напрямую из заводов, которые находятся в Китае. Даже американские бренды в основном делаются в Китае. (есть ли разница цена/качество)

Уже после двух лет дистанционных продаж открыли два офис-склада в Москве. До этого отправляли из квартиры. Например: приходит заказ из Озона. Мы его собираем, наклеиваем наклейки и отправляем.

(Здесь можно фото цифр: статистики, анализ, или фото доставки с маркетплейса)

Моё сравнение Озона и Валбериса: плюсы и минусы

Были случаи: отправляешь один товар, а на возврат тебе приходит другой. Например: недавно в возврат из Озона вместо сапборда положили надувной парник. Какой-то человек пришёл в пункт выдачи и попросил принять это назад. Его приняли, но в возврате оказался совсем другой товар.

Но Озон засчитал, что сапборд продан. Он берёт такие случаи на себя. На валберис намного тяжелее с этим. Там оспаривать дольше и труднее. Например: зимой 2022 года реализовывали ватрушки для катания. С Валберис чаще всего приходило совсем другое на возвраты или не в целостности. А пункты ответственности не несут.

Для продавцов: Озон легче и удобнее Валбериса. Зарегистрировались и там и там в 2021 году. На Озоне начали сразу торговать, потому что в тот момент только он давал возможность продавать со своего склада по схеме rFBS. Например: человек оформляет заказ через ВК, мы можем взять товар с нашего склада. А со склада Валбериса уже не получится продать заказчику из ВК.

Ещё с Валберисом нам не повезло: заплатили первоначальный взнос при регистрации 30 000 рублей. У нас была учётная запись, но как неактивных продавцов Валберис нас удалила. Пришлось заново регистрироваться и оплачивать взнос. Больше никаких сложностей не было.

На Валберис всё равно обороты больше в категории, но мы делаем акцент на Озоне. Нам больше нравится там покупатель в целом. Клиент может больше себе позволить. Скажем: возвратов меньше и ситуаций, связанных с транспортировкой. Сам я тоже предпочитаю покупать с Озона.

(Таблица сравнения)

Открыли оффлайн склады, представительство, ну и Бэтмена на Ютубе.

После открыли 2 точки продаж: в Краснодаре и Санкт-Петербурге. Потому что в Краснодар мы переехали, а Питер оказался негласной столицей Сап Серфинга. Там больше проходит фестивалей, например: фонтанка SUP и Петровский гребной марафон. Хотя в Питере мы уволили нашего представителя прямо перед сезоном из-за их человеческих качеств.

Склад в Москве тоже имеет преимущества. Это дешёвая, быстрая доставка, и оттуда идёт больше всего клиентов.

Помимо склада в Москве, Краснодаре, и Питере, мы тестируем работу с представителями. И уже в 14 различных городов есть наши представители. В основном это наши бывшие и нынешние активные клиенты сап сёрфинга. Прикол в том, что они сами предложили сотрудничество.

Перед этим мы консультируем их с нашим менеджером. Потом отправляем товар на доверенное хранение. Далее представитель решает сам: арендует ли помещение или склад, как будет продвигать и продавать. Хотя, главные потоки продаж Авито, ВК, Ютуб. С этих площадок мы отправляем заказы представителям.

В этом году тестируем ещё один формат: мы открыли арендную точку в Ялте. Там и склад, магазин, теперь ещё и аренда сапборда. Как это произошло — перед сезоном на нас вышли ребята, которые искали под каким брендом открыть аренду. Из многих они выбрали нас из-за ценностей компании и живых людей.

Кстати, руководитель продаж из Северодвинска, а также он наш Бетмен и Человек паук на Ютубе. В основном: занимается выстраиванием отделом продаж. Когда он был единственным менеджером — познакомился с большинством представителей. В его обязанностях: вести диалог и решать, какие модели продаж им нужнее.

Отдельное спасибо ему и за съёмки. Он и его жена любят камеру. Поэтому они занимаются Ютубом и видео. Специально для этого они вместе собираются и едут в

разные места, где можно поснимать контент. Например: зимой на севере, а летом путешествуют по югу.

Вообще, у нас есть лидеры продаж. Но в съёмках постах и сторис задействуем всех представителей. Это делаем для того, чтобы не была безличная и бездушная компания. Клиент видит сервис, лицо компании и что мы такие же люди. После ему хочется доверять нам. За этим будущее.

(Фото со съёмок Бетмена)

Проблема - мало денег и инвестиций. Поэтому я взял кредит для товарного бизнеса.

Денег всегда мало. Хотя и в этом году мы привлекли порядка 15 млн рублей - немножко не хватает для реализации планов. Для нас это вопрос и проблема: куда расти и куда двигаться. Эта сложность была и вначале бизнеса. Потому что в нас никто не верил...

Поэтому взял кредит под свою квартиру. Потом уже брали кредит на ИП. На эти деньги уже покупаемся и увеличиваем оборот. А в 2022 году девушка продала квартиру в Санкт-Петербурге и вложила в наш бизнес. За счёт этого тоже увеличили оборот. Скажу мнение: кредиты и инвестиции для бизнеса - это хорошо.

В будущем хотим расширяться в раза 2-3. Так же есть цель преобразовать бизнес до франшизы. Всё же людям важно не просто доставка, но и потрогать, пощупать, посмотреть в живую здесь и сейчас.

(Можно взять фото, если были бизнес встречи или бизнес-проектов)

Немного информации о сапбордах

Сколько потратил на первые сапборды, на начальный этап?

- Первую партию закупили на 500 000 рублей, сейчас мы уже возим партии контейнерами

Есть ли отличие Китайского и Американского сапа

- есть отличия в брендах и качестве: SUP-борды различаются по виду склейки/спайки, а также количеству слоев ПВХ в доске - от этого зависит как поведет себя доска на воде при нагрузке. Сейчас мы возим более бюджетные варианты досок, которые могут себе позволить все. К следующему сезону планируем расширяться до премиум-досок для спортсменов

Вопрос конкуренции: пугает ли конкуренция сейчас? Была ли на начальном этапе.

- конкуренция была, но гораздо меньше, чем сейчас. за 3 года рынок и конкуренция сильно выросли, как и популярность самих SUP-бордов. Она не пугает, она позволяет нам расти

Что надо было сделать к открытию? Сохранились ли переписки и отчёты?

- К открытию мы много анализировали рынок, общались с магазинами SUP-бордов - кто-то охотно делился своим мнением и опытом. Кто-то нет
Для начала продаж на маркетплейсах необходимо было открыть ИП, после этого начали продавать