

Бизнес-схема: перепродажа айфонов

ВВЕДЕНИЕ

Здравствуйтесь, уважаемый складчик!

Хочу представить вам первый бонус, который является полноценной бизнес-схемой под названием «Перепродажа айфонов (iPhone)».

Думаю, для вас не секрет, что смартфоны компании Apple – самые популярные и желанные в современном мире. Качественный продукт, имидж компании, успешный маркетинг – всё это сделало телефоны «iPhone» хитом продаж по всему миру.

Так почему бы и нам не попробовать заработать на этом?

«Здесь всё просто: купил дешевле – продал дороже», - подумали вы. Да, конечно, суть любого бизнеса можно свести к формуле «купить дешевле – продать дороже». И наш случай не исключение.

Но здесь, как и в любой другой деятельности, присутствуют определённые тонкости, о которых я и хочу вам рассказать. Знание этих нюансов позволит вам выйти на полупассивный доход от 20.000 рублей в месяц.

Возможно, перепродажа айфонов станет вашей подработкой, а, может быть, и полноценным бизнесом. Размер вашего дохода будет зависеть только от вас.

Данный метод работает в любых городах с населением от 200 000 человек. Если ваш город меньше – вы всё равно можете попробовать заняться этим бизнесом, но цифры вашего дохода, скорее всего, будут меньше.

Если же вы живёте в городе-миллионнике, то вы изначально обречены на успех. Вам останется только решать ежедневные рутинные задачи.

Схема бизнеса достаточно проста и состоит из пяти шагов:

Шаг 1. Предварительные приготовления (что нужно сделать прежде всего).

Шаг 2. Поиск подходящего варианта для перепродажи.

Шаг 3. Подготовка айфона к продаже.

Шаг 4. Поиск клиента для продажи айфона.

Шаг 5. Продажа айфона и получение дохода.

Давайте подробно рассмотрим каждый шаг.

Я не привык переливать из пустого в порожнее, поэтому подробно в моём случае значит не на много страниц, а только важная информация в концентрированном виде, без воды.

Шаг 1. Предварительные приготовления (что нужно сделать прежде всего).

Итак, начинаем.

Первое правило хорошего продавца: вы должны знать свой товар. В идеале – сами пользоваться им. Замечательно, если вы пользуетесь айфоном. Это значит, что вы отлично осведомлены о том, что он из себя представляет, о его функционале и особенностях.

Если же вы не являетесь счастливым обладателем этого смартфона, то первым делом вам необходимо почитать в интернете пару-тройку хороших обзоров на него, чтобы составить представление о товаре, которым вы будете торговать.

Начать можете, например, с этого видео-обзора:

<https://www.youtube.com/watch?v=ErbBqSJW5gQ>

И с этой статьи: <http://www.ixbt.com/td/iphone-6-test.shtml>

Далее вам необходимо найти в своём городе организации, которые занимаются ремонтом айфонов. Ищите их в интернете, в справочнике 2ГИС, почти на каждом крупном рынке обычно бывают точки по ремонту.

Вам нужно проехаться по этим конторам (в принципе, достаточно просто обзвонить их) и узнать стоимость и сроки ремонта основных деталей телефона.

Ваша задача найти самые дешёвые мастерские.

Записывайте собранную информацию, можете составить таблицу в Excel. Чтобы позже при работе вы могли быстро и удобно найти, где и за сколько можно отремонтировать ту или иную деталь.

Обратите внимание, что стоимость одних и тех же ремонтных работ может отличаться для разных модификаций iPhone. Имейте это в виду, когда будете узнавать стоимость ремонта телефона.

Виды ремонта могут быть следующими:

- замена стекла;
- замена дисплея;
- замена крышки (корпуса);
- замена кнопок;
- ремонт камеры;
- ремонт динамика;
- ремонт микрофона.

Самый основной и часто распространённый ремонт айфона – это замена стекла. Не советую вам для начала покупать айфоны, которые требуют ремонта камеры, микрофона или какого-то более сложного ремонта, потому что нужен опыт, чтобы точно оценить сложную неисправность. Поэтому начинайте с простого – замена стекла это самый частый и лёгкий вид ремонтных работ.

Предварительный этап завершён. Теперь вы имеете хорошее представление о товаре и точно знаете, где и за сколько сможете отремонтировать айфоны.

Следует ещё упомянуть о том, что у вас должен быть небольшой начальный капитал – сумма, необходимая для покупки первого телефона. Но, я думаю, это вам и так очевидно.

Поэтому двигаемся дальше.

Шаг 2. Поиск подходящего варианта для перепродажи.

Это самый важный этап. Сразу скажу, что продать айфон легче, чем найти и купить подходящий для перепродажи хороший вариант.

Более того, от правильно выбранного телефона зависит и ваша чистая прибыль, и то, насколько быстро и легко вы сможете его продать.

Где можно купить б/у айфоны?

1. Среди ваших знакомых.
2. На сайте «Avito».
3. Социальные сети (прежде всего, «Вконтакте»).
4. Газеты с объявлениями.
5. Точки по продаже б/у телефонов на рынках вашего города.

Сразу скажу, что самые результативные варианты – это «Авито» и «Вконтакте». Также иногда можно найти интересные предложения в печатных газетах с объявлениями. Не удивляйтесь этому. Люди по-прежнему читают газеты и подают в них объявления. Поэтому, если вы всерьёз займётесь этим бизнесом, не пренебрегайте газетами. Регулярно их покупайте и просматривайте разделы с объявлениями. Не ограничивайтесь только крупными федеральными изданиями наподобие «Из рук в руки». Во многих городах есть местные газеты, в которых иной раз содержится гораздо больше полезных объявлений.

Не будем подробно останавливаться на 1 и 5 вариантах. Возможно, среди ваших знакомых (особенно, если у вас широкий круг общения) есть те, кто продаёт свой айфон. И, возможно, он подойдёт вам для перепродажи. Конечно, нельзя построить бизнес, ища телефоны только у знакомых, но следует помнить о том, что и среди тех, с кем вы общаетесь, можно найти товар. Помните об этом, чтобы не пропустить хорошее предложение.

Что касается точек по продаже б/у телефонов – они не очень подходят нам по одной простой причине: они сами перепродают телефоны и уже сделали свою наценку. Наша же задача – купить как можно дешевле. Тем не менее, могу сказать, что и в таких точках изредка можно найти хороший вариант, но лично для себя я их всерьёз не рассматриваю.

Большая часть телефонов находится на крупнейшей в интернете доске объявлений «Авито» и в группах «Вконтакте». Рассмотрим эти способы подробнее.

Зайдите на сайт www.avito.ru , выберите свой город, далее выберите категорию – «Бытовая электроника»/«Телефоны», чуть ниже есть пункт «Вид телефона» - выберите «iPhone» и нажмите «Найти». Если необходима конкретная модель айфона, наберите её название в строке поиска. Например, «iphone 5s». И перед вами откроется страница с предложениями.

В случае с социальной сетью «ВКонтакте» нас интересуют такие группы (сообщества), как, например, «Радиорынок Краснодара», «Куплю/Продам Екатеринбург», «Барахолка», «Барахолка электроники» и т.д. и т.п.

Ищите такие группы для своего города (а также любые другие, в которых есть объявления о продаже телефонов). Вот несколько примеров сообществ, которые нам нужны:

<https://vk.com/radio.market51>

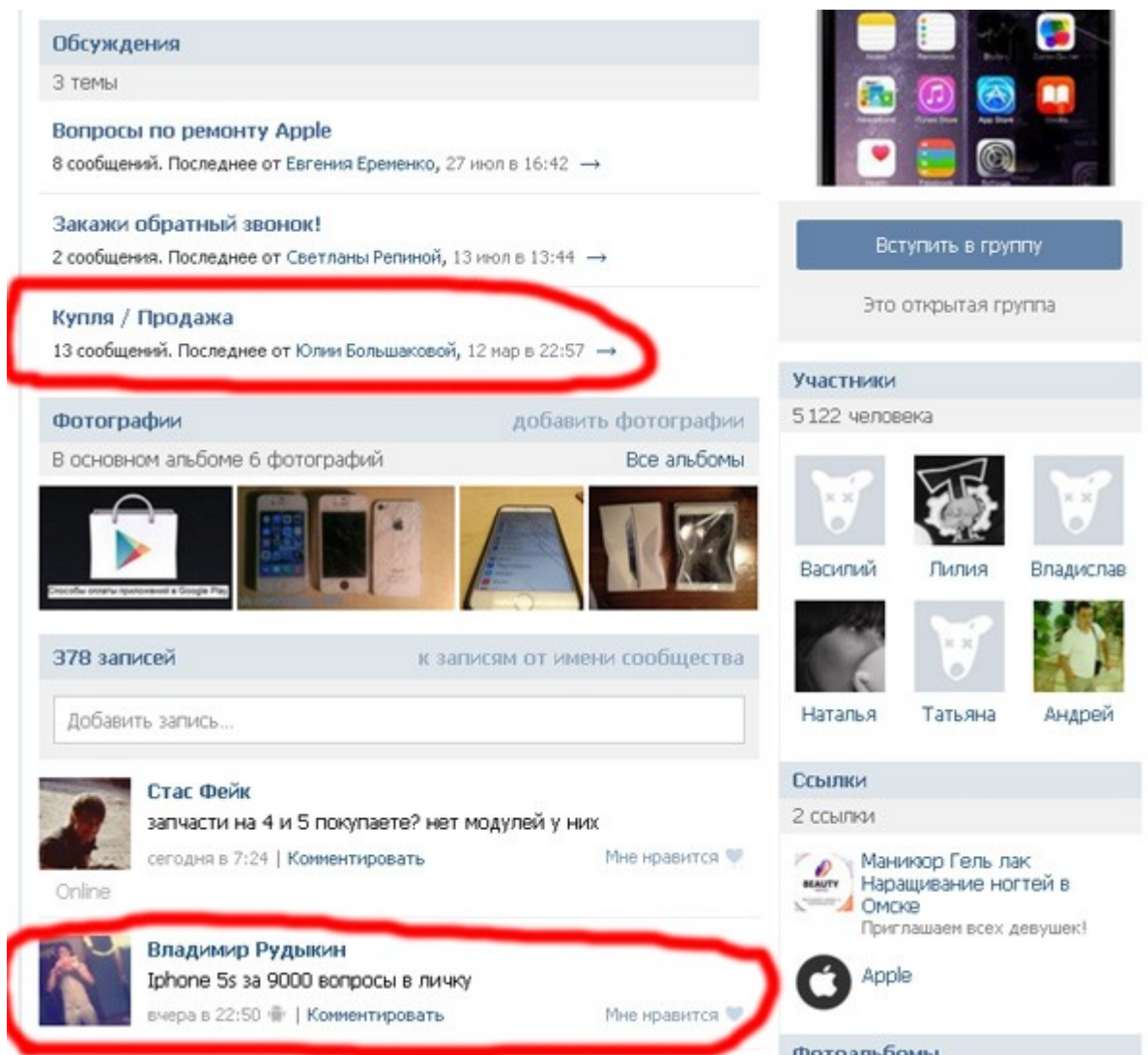
<https://vk.com/elektrofuck>

https://vk.com/baraholka_ekaterinburg

<https://vk.com/elektronika55>

Также существуют сообщества «Айфон Мурманск» или «Ремонт iPhone в Волгограде». В любых таких сообществах на стене нередко можно найти сообщения людей о продаже айфона.

Например, зайдём в группу «Ремонт телефонов iphone ipad ipod(айфон) в Омске» (https://vk.com/apple_refit).



Во-первых, мы видим в этой группе раздел «Купля / Продажа» в обсуждениях. Во-вторых, почти сразу же на стене есть сообщение от некоего Владимир Рудыкина, который продаёт Iphone 5s за 9000 рублей.

Думаю, что принцип понятен. Ваша задача – найти как можно больше подобных групп в своём городе, чтобы у вас был большой выбор предложений о продаже айфонов. Чем больше предложений, тем лучше для нашего бизнеса.

Поиск айфонов в активной роли.

На «Авито» и в группах «Вконтакте» можно искать айфоны не только в пассивной роли (просмотр предложений), но и в активной – самому размещать объявления о покупке телефона.

Лучше всего этот способ работает не на «Авито», а именно «Вконтакте». Вы можете оставить объявление о покупке айфона во всех тех группах, которые

вы уже нашли (о которых мы говорили выше). Объявление должно быть примерно следующего вида: *«Куплю айфон (iPhone) до 10.000 рублей. Предложения в личку»*.

Такие объявления можно оставлять в 1) разделах «Куплю/Продам» в обсуждениях; 2) на стене сообщества, если она открыта; 3) в комментариях к другим сообщениям в группе.

Так как сообщение с вашим объявлением будет постоянно опускаться вниз, его нужно периодически обновлять (размещать заново), чтобы оно было в самом верху группы и его увидело как можно больше людей.

Поделюсь с вами небольшой фишкой из личного опыта. По моим наблюдениям неплохой отклик дают объявления о покупке айфона, размещённые в группах из серии «Подслушано» («Подслушано Мурманск», «Подслушано в Мурманске» и т.д. и т.п.). В каждом городе есть подобные группы, зачастую их несколько.

Разместите там такое же объявление – *«Куплю айфон (iPhone) до 10.000 рублей. Предложения в личку»*. В некоторых из этих групп можно свободно добавить на стену своё сообщение, в некоторых же только в качестве рекламы (т.е. оплатив размещение рекламы – зачастую это не очень высокие цифры, порядка 300-400 рублей).

Начните с тех групп, где можно бесплатно разместить своё объявление. Когда ваш бизнес более-менее встанет на поток, попробуйте и платное размещение. Это может дать хороший результат.

Выбор подходящего для перепродажи айфона.

Теперь вы знаете, где находить объявления о продаже телефонов. Давайте рассмотрим, как из множества предложений выбрать ликвидный телефон, который потом можно выгодно перепродать.

Во-первых, нужно определиться с моделью телефона. У айфонов есть несколько серий и модификаций. Последняя на сегодняшний день серия – это iPhone 6. Но, исходя из опыта, лучше всего для перепродажи подходят телефоны в среднем ценовом сегменте. Таковы модели iPhone 4s, 5, 5c и 5s. Я рекомендую вам сфокусироваться именно на них, по крайней мере, на начальном этапе вашего бизнеса, пока вы не приобретёте свой опыт в этом деле.

Во-вторых, вы должны сформировать собственное достаточно чёткое представление о цене на каждую из этих моделей айфона в вашем городе. Вам нужно проанализировать все найденные объявления о продаже айфонов и высчитать среднюю цену и максимальную цену, за которую можно продать каждую модель. Эти данные будут вам необходимы для принятия решения о покупке телефона.

В-третьих, принимая решение о покупке айфона, вы должны учитывать, что средняя наценка на б/у айфон должна быть в районе 1000-3000 рублей, в зависимости о модели. Соответственно, цена покупки должна быть на 1-3 тысячи рублей меньше, чем цена, за которую вы планируете этот телефон продать.

В-четвёртых, вы должны знать, что в полную комплектацию айфона входит кроме самого телефона следующее: коробка, документы, наушники, зарядное устройство, USB-кабель и скрепка для извлечения сим-карты.

Если в продаваемом айфоне недостаёт чего-то из этого списка, то вы можете смело сбивать цену.

Сейчас вам нужно в дополнение к списку цен на ремонт айфонов, который, я надеюсь, вы уже составили, также составить список с ценами на перечисленные выше вещи, которые входят в полную комплектацию айфона. Это так же необходимо вам для торга и для принятия решения о покупке телефона.



На что обратить внимание при покупке айфона?

- 1.** Комплектация. Если в комплекте чего-то не хватает – сбивайте цену.
- 2.** Чек из магазина. Спросите его у продавца. Если чек сохранился – это очень хорошо, обязательно заберите его.
- 3.** Сравните номер IMEI. Это международный идентификатор мобильного оборудования. IMEI iPhone выгравирован на его задней крышке, лотке для сим-карты, на этикетке на упаковке и в самом телефоне в разделе «Настройки >> Основные >> Об этом устройстве». Также в приложении «Телефон» можно набрать комбинацию «#06#» и IMEI айфона будет выведен на экран. На оригинальном айфоне IMEI во всех этих местах должен совпадать.

Если не совпадает, то, скорее всего, вы имеете дело с подделкой, а не с оригинальным телефоном. Это отдельная тема. Подделок очень много, но советую вам работать, особенно на начальном этапе, только с оригинальными айфонами.

4. Также подлинность айфона можно проверить, введя его серийный номер на специальной странице на сайте компании-производителя Apple. Вот эта страница:

<https://selfsolve.apple.com/agreementWarrantyDynamic.do>

Серийный номер вы можете найти там же, где и IMEI. В информации «Об устройстве» и на коробке.

5. Осмотрите айфон на предмет его целостности. Желательно, чтобы на нём не было царапин, сколов и вмятин. Если таковые присутствуют – смело торгуйтесь и сбивайте цену.

Кнопки на телефоне должны работать мягко, без излишнего люфта. Они не должны залипать или проваливаться.

Крепко сожмите айфон в руке, подавите пальцами на разные его части – корпус не должен «хлюпать» или скрипеть. Зазоры не должны быть слишком большими.

Также проверьте работу сенсорной панели – понажимайте кнопки, растягивайте картинки на экране. Сенсор на айфоне должен работать очень хорошо. Если будут какие-то дефекты или залипания, вы сразу это поймёте.

Не забудьте проверить динамик и микрофон. Позвоните кому-нибудь для проверки. Вы должны хорошо слышать. И вас должны хорошо слышать. Кстати, работу аксессуаров также следует проверить. Особенно, наушников. Они ломаются чаще всего.

Проверьте работу камеры телефона и её фокусировку. Сделайте несколько снимков и видео.

Это основные моменты, на которые следует обратить внимание, касающиеся наличия дефектов и работоспособности. Любые царапины и неисправности – это отличный повод для торга.

6. Последний, но очень важный момент, на который стоит обратить внимание при покупке – это проверить состояние блокировки активации. В операционной системе айфонов (iOs) есть такая функция, как «Найти iPhone», призванная осложнить жизнь злоумышленникам, которые украли чей-то айфон.

Так вот, если эта функция включена, то телефон заблокирован блокировкой активации (Activation Lock), что делает его почти бесполезным. Такой телефон нельзя активировать после перепрошивки, нельзя сбросить до заводских настроек, использовать полноценно iTunes и много чего ещё.

Перед покупкой проверьте состояние блокировки активации. Если она включена, попросите продавца отключить функцию «Найти iPhone». Отключить эту функцию может только владелец учётной записи Apple ID, которая подключена к данному телефону. Если продавец скажет, что не помнит пароль к своей учётной записи или найдёт другие отговорки, то, скорее всего, телефон ворованный. Лучше отказаться от покупки такого айфона.

Проверить, включена ли блокировка активации, можно, введя уже знакомый нам IMEI, на этой странице:

<https://www.icloud.com/activationlock/>

Также рекомендую вам прочитать эту статью, в которой подробнее рассказано о функции «Найти iPhone»:

<http://iphonegeek.me/instructions/dlya-chajnikov/660-4-sposoba-proverki-sostoyaniya-blokirovki-aktivacii-iphone-i-ipad-v-icloud-v-nastroykah-i-v-prilozhenii-nayti-iphone.html>

Так какой же выбрать айфон?

Выше я рассказал вам обо всём, что необходимо знать для того, чтобы принять правильное решение о покупке айфона. И на что обязательно нужно обратить внимание на покупке.

Но, наверное, у вас всё равно остался вопрос: так какой же телефон в итоге выбрать? На самом деле, нет универсального ответа на этот вопрос. Это приходит только с опытом. Чем больше телефонов вы перепродадите, тем легче и профессиональнее будете ориентироваться во всех особенностях.

Со временем вы будете буквально с первого взгляда определять и чувствовать, стоит ли покупать тот или иной телефон для перепродажи.

А потому я настоятельно рекомендую вам начать этот бизнес с наиболее простых вариантов. Купите для начала оригинальный телефон, без каких-либо серьёзных внешних дефектов, на который вы сможете сделать наценку

хотя бы в 1000 рублей (а средние цены в своём городе вы уже должны знать, как я писал).

Открою секрет: сделать наценку в 1000 рублей можно практически на любой айфон. Так что это достаточно простая задача.

Дальше вы можете усложнить задачу и купить телефон, например, с разбитым стеклом. Его замена обойдётся вам, к примеру, в 500 рублей. Но сторговать за этот дефект вы можете 1000-1500 рублей при удачном раскладе. Соответственно, это дополнительная 1000 рублей наценки.

На самом деле имеет смысл покупать сломанные телефоны, так как они могут стоить гораздо дешевле. И даже если потратить деньги на их ремонт, то общая цена (стоимость телефона + стоимость ремонта) будет ниже рыночной, что позволит вам сделать хорошую наценку. Но, повторюсь, я не рекомендую начинать со сломанных телефонов, т.к. сначала вам нужно вникнуть в тему, освоиться в ней на более простых вариантах.

Со временем и опытом к вам придёт понимание того, какие варианты наиболее подходящие для перепродажи в вашем городе.

Дам вам ещё совет насчёт того, **как торговаться**. Вам нужно постараться максимально снизить цену продажи. Используйте для этого любой повод – дефекты, царапины, неисправности, отсутствие коробки или других составляющих полного комплекта.

Первый шаг в направлении снижения цены сделайте по телефону, при первом разговоре. Мягко, но конкретно, поинтересуйтесь, насколько продавец готов снизить цену. Если вам интересно его предложение, то назначьте встречу и активно торгуйтесь уже на месте (используя каждый повод, как я писал выше). Когда человек уже приехал на встречу и видит, что вы готовы купить телефон, видит деньги в ваших руках, он может под воздействием вашей настойчивости ещё снизить цену, т.к. ему проще прямо сейчас получить деньги и забыть об этом, чем возвращаться домой ни с чем и продолжать искать покупателя.

Шаг 3. Подготовка айфона к продаже.

На этом этапе вам необходимо будет придать купленному телефону максимально товарный вид.

1. Если купленный телефон требует ремонта, отвезите его в сервис, пусть там устранят все дефекты.

2. Далее советую вам сбросить все настройки и стереть все данные на продаваемом телефоне, чтобы он был чист, как новый. Делается это в меню «Настройки >> Основные >> Сброс». Там есть пункт «Сбросить все настройки», выберите его. Также можете выбрать следующий пункт «Стереть контент и настройки».

3. Тщательно протрите коробку, сам телефон, все аксессуары. Если есть какие-то сильные загрязнения – постарайтесь от них избавиться. Телефон и все комплектующие должны выглядеть как можно чище.

4. Сделайте несколько качественных фотографий вашего айфона, которые вы затем будете использовать в объявлениях о его продаже. Не берите фото из интернета, сделайте фотографии именно вашего телефона. Достаточно 3-5 фотографий, на которых будет хорошо виден сам телефон с нескольких сторон, коробка и все аксессуары, которые идут в комплекте.

После выполнения всех этих пунктов, ваш телефон полностью готов к продаже.

Шаг 4. Поиск клиента для продажи айфона.

Помните, что в начале второго шага я сказал, что продать айфон гораздо легче, чем найти и купить подходящий для перепродажи вариант? И это действительно так, поэтому четвёртый шаг будет не очень длинным.

Продавать телефон мы будем там же, где его покупали. Когда вы искали подходящий телефон, вы видели, где и как люди продают свои айфоны. Так же продавать будем и мы.

Основные площадки – это «Авито» и «Вконтакте».

В первую очередь разместите объявление на сайте «Авито». Для этого нужно зарегистрироваться на сайте, если вы ещё не зарегистрированы.

Несколько советов по составлению объявления:

- Если вы решили продать телефон за 15.000 рублей, укажите цену 14.990 рублей. Старый банальный маркетинговый ход, который всё равно срабатывает в подсознании у клиента.
- Также, на своё усмотрение, вы можете незначительно поднять цену для торга. Например, если хотите продать телефон за 15.000 рублей – поставьте цену 15.490 руб. И в тексте объявления укажите, что возможен небольшой торг. Оптимально поднимать цену для торга в среднем на 500 рублей, больше не стоит.
- В заголовке укажите точное название модели, размер карты памяти, укажите, что телефон оригинальный (если это, конечно, так; если не так – вообще не акцентируйте на этом внимание). Если у вас есть чек из магазина, где покупался телефон, можете также указать это в заголовке объявления. Оно должно выглядеть примерно так: *«iPhone 5s 16GB, оригинал, есть чек»*.
- Укажите своё имя и контактные данные. Обязательно укажите работающий номер телефона, который всегда с вами. Если клиент позвонил вам, но вы не ответили, то вероятность того, что он перезвонит, очень низкая. Поэтому будьте всегда на связи. В крайнем случае, сами перезванивайте на пропущенные вызовы.
- Разместите 3-5 качественных фотографий вашего товара. Больше пяти фотографий не нужно. На них должен быть хорошо виден сам телефон с нескольких ракурсов. И обязательно должна быть фотография, на которой видно всё, что входит в комплект, включая коробку. Если есть чек, можете также приложить фотографию с ним.

Что касается основного текста объявления. Он должен быть не очень длинным (краткость – сестра таланта!), но ёмким. В тексте необходимо указать название модели, основные характеристики, состав комплектации, состояние телефона. Нужно обязательно акцентировать внимание на преимуществах вашего телефона (например, отличное состояние, наличие чека и т.д.). Можно даже не просто написать «отличное состояние», но дополнить «на корпусе нет царапин», а также добавить что-нибудь про «бережное использование», «в телефон не попадала влага» и пр.

При этом если есть какие-то существенные недостатки, то лучше о них тоже кратко, но конкретно написать. Например, «есть небольшая царапина», «в комплекте нет наушников».

Вот пример того, как может выглядеть объявление:

«Продам iPhone 5s на 16GB. Отличное состояние. Корпус целый, без сколов и царапин. Телефон бережно использовался, экран заклеен защитной плёнкой. В комплекте: коробка, документы, скрепка для СИМ-карты, зарядное устройство и USB-кабель. Наушников нет. Звоните в любое время. Возможен небольшой торг».

Отмечу, что ваше объявление с каждым днём будет опускаться в результатах поиска на сайте «Авито». Поэтому пик просмотров и звонков будет именно в первые дни. На «Авито» также есть дополнительные услуги – возможность платно поднять объявление на самый верх или закрепить его в результатах поиска. Стоимость таких услуг в каждом регионе разная. Но для начала вам точно не нужно использовать платные объявления, т.к. велика вероятность, что вы продадите телефон, пока он ещё будет в верхней части поисковой выдачи.

Также обращаю ваше внимание на то, что нельзя удалить объявление и разместить его заново, чтобы оно снова оказалось наверху. Сайт «Авито» отслеживает такие объявления и банит их. Срок размещения бесплатного объявления – 30 дней. Через 30 дней можно будет снова бесплатно активировать его. Но не раньше.

Теперь то же самое объявление, которое вы разместили на «Авито», необходимо разместить в социальной сети «ВКонтакте», в как можно большем количестве групп.

Размещайте его во всех тех сообществах («Радиорынок», «Барахолки» и т.д.), в которых вы искали предложения продажи айфона. Обязательно указывайте свой телефон. Можете дополнительно указать, что можно обращаться к вам в личные сообщения. Пользователям соц. сетей чаще легче написать личное сообщение, чем позвонить по телефону. Кстати, не забудьте открыть личку в своём аккаунте «ВКонтакте», чтобы любой пользователь, который не находится у вас в друзьях, мог написать вам сообщение. И, конечно, как и в случае со звонками, вам нужно оперативно отвечать на сообщения.

Шаг 5. Продажа айфона и получение дохода.

Если вы добросовестно сделаете всё, о чём мы говорили в предыдущем шаге, то у вас будет поток звонков и сообщений от клиентов, которые заинтересованы в покупке вашего айфона.

Будет ли этот поток большой или не очень большой, зависит от того, как тщательно вы выполнили действия из четвёртого шага, в скольких группах разместили объявления о продаже айфона, и от размера вашего города. Но в любом случае поток клиентов будет.

Дам вам несколько советов касательно того, как общаться с потенциальными клиентами и как закрыть их на сделку.

1. Не говорите, что вы перепродаёте телефон. Пусть клиент считает, что это ваш личный айфон, которым вы сами пользовались. Если спросит, почему продаёте, ответьте, что хотите купить новый iPhone 6s.

2. Не беспокойтесь, если клиент сильно торгуется и не хочет покупать за цену, которую вы назначили. Снижайте цену только в том пределе, который вы сами включили в цену. Не купит один клиент – купит другой. Снижать цену ниже желаемой имеет смысл, только если телефон долго не продаётся.

3. Смело предлагайте клиенту встретиться и показать телефон, особенно, если чувствуете, что он уже созрел для покупки. Постарайтесь быть в разговоре ВЕДУЩИМ, а не ведомым. Если клиент мнётся, хочет подумать – постарайтесь закрыть его сразу на встречу, иначе велика вероятность, что он больше не перезвонит вам.

Встречу можете назначать, где угодно. У себя дома, в торговом центре или, если у вас возникнет такое желание, можете сами подъехать к клиенту.

4. Если клиент не согласился на встречу и сказал, что подумает, обязательно перезвоните ему через одни сутки и поинтересуйтесь, решил ли он купить телефон. Если он ответил «нет», поинтересуйтесь, что именно его смущает. И попытайтесь обработать его возражения.

Например, если клиента смущает конкретная модель – может быть, он сомневается, стоит ли брать iPhone 4s, когда 5s гораздо новее, объясните ему, что 4s прекрасный телефон почти с тем же функционалом и при этом по гораздо меньшей цене.

На самом деле, айфоны сегодня – это очень популярный товар. Эти телефоны распиарены по всему миру. Счастливые их обладатели постоянно стремятся заменить свой якобы устаревший iPhone 5 на шестой. А те, у кого ещё нет этого заветного смартфона, хотят его приобрести.

Такая ситуация делает айфоны очень ходовым товаром. И с вероятностью 50-60% вы продадите свой первый айфон за один-два дня, без каких-либо проблем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вот и вы и ознакомились с бизнес-схемой по перепродаже телефонов iPhone. Эта идея бизнеса, как и многие прочие, принесёт доход тем, кто будет что-то делать, стараться, работать.

Повторюсь, что сноровка придёт с опытом. Чем больше телефонов вы перепродадите, тем лучше будете ориентироваться в этой отрасли, тем легче вам будет выбирать подходящий для перепродажи телефон.

Главное – начать. И продать свой первый айфон.

Эту идею бизнеса нельзя причислить к пассивному доходу, но при определённой сноровке можно сделать этот источник дохода ПОЛУпассивным. С прибылью от 20.000 рублей в месяц.

Ваша прибыль будет зависеть только от вас. В этом бизнесе есть, куда расти. В дальнейшем вы можете перепродавать не только айфоны, но и другие телефоны. И прочую электронику. В том числе компании Apple. Например, отлично продаются планшеты Apple iPad. Поэтому, если вам понравится данный бизнес, вы сможете развиваться в нём.

На этом завершаю свой рассказ. Желаю вам удачи!

По любым вопросам можете обращаться лично ко мне.

P.S. И да! Скажем спасибо Стиву Джобсу – без его айфонов не было бы и нашего бизнеса ;)

