

Jak mladí rozjíždí obchod za tisíce s nulovými náklady?



Pokud tento článek čtete, pravděpodobně hledáte inspiraci jak začít s minimálními náklady. Přesně tenhle článek o tom je. Tvrdá realita bez přetvářek.

Nejdříve asi začnu soupisem předpokládaných znalostí a vlastností, které pro obchodování potřebujete. Pokud většinu z nich máte, bude pro vás podnikání snazší.

- obchodního ducha
- vyšší odolnost vůči stresu
- základní znalost PC
- základní znalost anglického jazyka
- vlastní paypal účet

K začátku opravdu nepotřebujete téměř **žádné peníze a ani prodávané zboží!** Netvrdím, že to je zrovna košér způsob obchodování, ale na dnešních portálech zcela běžný jev nejen mladých rádo by podnikatelků.

Začít obchodovat můžete podle tohoto příkladu:

Na portálech: eBay, aliexpress a dalších najdete např. mobilní telefon, který zrovna frčí. Najdete ho o minimálně 3 krát levnější než u nás v ČR.

Umístěte mobil na nějaký inzertní portál (přičtete si poštovné 80 Kč a svou provizi). Jakmile Vám přijdou peníze od klienta provedte objednávku přímo na adresu klienta a zaplacení přes PayPal. Po nějaké době obvykle 3 týdny napište, zda mu balík přišel. Kdyby Vás uháněl dřív, musíte mu tvrdit, že jste balík poslal. Pokud mu ani po dlouhé době nic nepřijde, nabídněte mu omluvu v podobě slevy 10%, které mu pošlete. Přes PayPal zažádejte o vrácení peněz a objednejte mobil od jiného dodavatele. **Váš zisk za trochu stresu:** poštovné 80 Kč (Číňani posílají balíky většinou zdarma) a konečně vaše marže, která je pořád velmi zajímavá.

Toto je odstrašující příklad, s kterým jsem měl bohužel to štěstí i já! Objednal jsem si mobilní telefon, který mi přišel po dvou měsících a z Číny :-D.

Autor článku Tkim, článek byl napsán 9/1/2014.

URL článku:

<http://www.zadany.cz/podnikani-na-internetu/jak-mladi-rozjizdi-obchod-za-tisice-s-nulovymi-naklady>.