

**NOMINOVANÝ NA CENU ZA
NAJLEPŠÍ EBOOK 2018!**

*Využi svôj potenciál pomocou
online podnikania!*

3 OVERENÉ MODELY PODNIKANIA NA AMAZONE

"Ebook, ktorý Ti otvorí oči pri
hľadaní príležitostí v online
podnikaní."

- Ing. Tomáš Hurajt

PRÍRUČKA AMAZON SVETOM

POČIATOK

Si spokojný s Tvojimi výsledkami?

Ak áno, gratulujem! Ak ako väčšina ľudí nie, pozývam Ťa do sveta online podnikania. Je to svet úžasný a zaujímavý. Vitaj!

Nevyskúšaš, nevieš!

Hovorím to na základe vlastnej skúsenosti. Keby som si "len tak zo srandy" neotvoril email a potom ebook o podnikaní na Amazone a potom nezaregistroval účet na Amazone nikdy by som nezažil túto vzrušujúcu cestu. Hovorí sa za skúšku nič nedáš...Dáš. Svoj čas - to najcennejšie. Ale na čo ho chceš míňať, ak nie na skúšanie nových vecí?

...ale nemám žiadne skúsenosti...

Gratulujem! Nie vážne, gratulujem, pretože som toho názoru, že získavanie nových skúseností a učenie sa nových vecí je tá najzábavnejšia činnosť na svete! V online podnikaní to platí dvakrát, keďže je oveľa vzrušujúcejšie a dynamickejšie ako klasické modely podnikania.

"Začiatkom všetkých úspechov je túžba. Pamätajte si to! Slabá túžba prinesie slabé výsledky, tak ako malý ohník vydá málo tepla."

- Napoleon Hill



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

POČIATOK

PEKNE OD ZAČIATKU...

Volám sa Tomáš Hurajt a som zakladateľom Amazon Akadémie.

Môj príbeh sa začína presne 21.12.2012, kedy som sa ako puberták rozhodol, že budem bohatý (čítaj Boh a Ty).

Nasledovali začiatky podnikania ešte počas školy a tieto "pokusy" vyústili do kamennej predajne s doplnkami výživy.

Tesne po otvorení druhej predajne moja priateľka Silvia narazila na email a následne ebook o predaji na Amazone.

Okamžite sme ho zhlkli a ono to pohltilo nás. Cestovali sme každý deň hodinu do predajne a tak sme si nasťahovali do auta podcast o Amazone a počúvali sme každé ráno a poobede. Musím priznať, že Amazonu sme úplne prepadli! Po mesiacoch tvrdého štúdia, nastavovania stratégie a "ošahávanie si" Amazonu ako

platformu sme úspešne spustili náš prvý produkt na Amazon

US. Po pár poriadnych failoch sme ztrojnásobili množstvo tovaru a tento produkt predávame do dnes. Medzitým sme si vyskúšali všetky možné modely, ktoré sa dajú na Amazone realizovať. Už som sa začínal cítiť ako pokusný Amazon králik.

Keďže ako sme zistili - Amazon je nekončiacie sa učenie, povedali sme si: Toto je ono! Chcem byť Amazon králik :) Toto je to čo budeme robiť navždy. Tým však myslím dovtedy, dokým Amazon nezmení pravidlá...ale to je už iný príbeh. Po toľkých

striedavých úspechoch a failoch sme si povedali: treba to povedať ľuďom. To čo sme urobili správne ich naučiť a to čo sme zmrvili - toho ich vyvarovať. Predovšetkým však chceme aby čaro tejto úžasnej cesty menom Podnikanie na Amazone spoznalo čo najviac ľudí a aby si pomocou Amazonu čo najviac

ľudí zabezpečilo život po akom túži!

Howk!

"Kto prežíva svoj Osobný príbeh, vie všetko, čo potrebuje. Iba jediný znemožňuje jeho sen: strach z neúspechu."

- Paulo Coelho



**AMAZON
AKADÉMIA**
ONLINE VZDELÁVANIE

TVOJ PRÍBEH

Tak to bol príbeh môj a teraz poďme vytvoriť ten Tvoj! Dúfam že informácie, ktoré Ti posuniem Ťa pohltia aspoň sčasti tak, ako mňa na začiatku tejto Amazon cesty.

Na začiatku sa Ti pokúsim vysvetliť ako funguje predaj na Amazone a veci s ním spojené. V tomto ebooku by sme mali prebrať hlavne základné modely použiteľné pre predaj na Amazone. Poďme sa pozrieť čo to vlastne ten Amazon je. Je to marketplace, po slovensky trhovisko na ktorom sa pohybuje mega veľa ľudí. Či už nakupujúcich alebo predajcov (takmer vždy je to kombinácia). Amazon funguje od roku 1994 a začal ako obyčajný eshop kníh. To sa mu ale frajerí keď v 1994 by sa dali eshopy na prstoch jednej ruky spočítať :)

Ale pozor! Ako jeden z mála vydržal ustál všetky podnikateľské neduhy a stal sa z neho najväčší "eshop" na svete. Neuveriteľný rast mu zabezpečila nielen bezchybná zákaznícka podpora ale aj geniálny nápad: vybudovanie skladov pre "third-party predajcov". V podstate to znamená, že umožnil predajcom využívať Amazon sklady a aj návštevnosť trhoviska pre predaj výrobkov - svojich alebo cudzích. A tým sa vlastne blížíme k našim trom základným modelom predaju na Amazone.

„Častá otázka, ktorá sa objavuje vo svete podnikania je "prečo?" To je určite dobrá otázka, ale rovnako dôležitá je otázka, "prečo nie?""

- Jeff Bezos



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

1. AMAZON DROPSHIPPING

Prvý model, ktorý by som Ti chcel predstaviť je dropshipping. Dropshipping je v podstate medziplatformový predaj produktov. Dá sa samozrejme použiť krížom-krážom medzi jednotlivými trhoviskami/platformami. Tak napríklad my sme dropshipping robili z Amazonu na Ebay, z Aliexpressu na Amazon, z Aliexpressu na Ebay, z Etsy na Ebay + nejaké tie experimenty s lokálnymi predajcami.

Tento biznis model je relatívne jednoduchý avšak práve preto je tam obrovská konkurencia a nízke marže. Je potrebné teda vymyslieť ako sa odlíšiť od ostatných. Funguje to tak, že zalistuješ (zainzeruješ) produkt, ktorý sa predáva napr. na Aliexpressu priamo na Amazon s tým, že nastaviš vyššiu cenu - musíš prirábať poplatky Amazonu a Tvoju maržu.

Pochopiteľne.

Keď si cez Amazon zákazník od Teba objedná tento produkt, ty jednoducho ideš na Aliexpress a produkt mu pošleš.

Rozdiel si necháš a hotovo! To je v jednoduchosti dropshipping. Samozrejme ak by sme sa bavili do hĺbky o dropshippingu tak zistíme, že sa tam skrýva omnoho viac roboty a častokrát aj oveľa menej marže... Dropshipping je kategória sama o sebe a ak by ste mali záujem o viac informácií, dajte mi prosím vedieť.

„Kľúč k dlhodobo úspešnému biznisu je mať spokojných zákazníkov“

- Anton Kraly



**AMAZON
AKADÉMIA**
ONLINE VZDELÁVANIE

1. AMAZON DROPSHIPPING

VÝHODY vs. NEVÝHODY

Dropshipping model má nesporné výhody:

1. Nie je potrebný vysoký kapitál na začiatku
2. Skladové zásoby nie sú potrebné
3. Výborná škálovateľnosť tohto modelu
4. Možnosť kompletného outsourcingu

Na druhej strane najzásadnejšie nevýhody dropshippingu:

1. Tovar ani celý priebeh doručenia nie je vo vašich rukách
2. Riešenie reklamácií a sťažností je problematické
3. Predaj neznámych produktov
4. Nebudovanie žiadneho brandu ani stálych zákazníkov



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

2. RETAIL ARBITRÁŽ

Retail arbitráž má veľmi podobnú podstatu ako dropshipping s tým rozdielom, že pri retail arbitráži nakupuješ tovar z maloobchodu a predávaš ich na Amazone ako FBM - fulfillment by merchant.

Retail = maloobchod

Arbitráž = využitie nerovných cien daného produktu na rôznych trhoviskách.

FBM znamená iba to, že tovar posielaš ty sám. Či už z vlastného skladu alebo pomocou dodávateľov (dropshipping). Pri retail arbitráži môžeš tovar nakúpiť napr. na eshope v zľavnenej sekcii alebo vo veľkých reťazcoch v zľavnených sekciách. Nemusia to byť iba v zľavnené produkty, ale je to jeden zo spôsobov, ako byť konkurencieschopný na Amazone.

Taktiež môžeš fungovať ako klasický odberateľ veľkoochodníkov s tým, že tovar budeš posilať zákazníkom ktorí nakúpili u Teba na Amazone.

Je potrebné si ozrejmiť niekoľko vecí. Niektoré kategórie sú na Amazone "restricted" a teda obmedzené/uzavreté. Sú to najmä hračky, kozmetika, doplnky výživy, šperky, alkohol a pod. Tieto kategórie vyžadujú schválenie od Amazonu Teba ako predajcu. Na to je potrebná častokrát poriadna kopa dokumentov. Niekedy však stačí jedna faktúra a web. Taktiež známe značky (logicky) nie je možné predávať. Veľké značky si chránia svoje meno a hlavne sa boja "fejkov". A práve preto je pravdepodobné, že si takéto produkty Amazon skontroluje. Hlavne ich pôvod.



2. RETAIL ARBITRÁŽ

VÝHODY vs. NEVÝHODY

Výhody Retail Arbitráže:

1. Vysoké marže
2. Logistika pevne v rukách (niekedy iba naoko)
3. Nízky počiatočný kapitál
4. Je to celkom zábava - taká honba za pokladom :)

Nevýhody Retail Arbitráže:

1. Nedá sa škálovať - pre viac peňazí treba viac drieb
2. Prekážky pri predaji na Amazone (Obmedzené kategórie, známe značky a ich trademark)
3. Zľavnené produkty nemusia byť vždy v 100% stave. Pre niečo zľavnené sú...
4. Nutnosť posielat' produkty a každý deň chodiť na poštu



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

3. AMAZON FBA

Ako už asi tušíš, to najlepšie na koniec. Amazon FBA - fulfillment by Amazon je geniálny model pre predaj na Amazone. Vďaka tejto službe môžeš svoj tovar poslať priamo do skladov Amazonu a oni sa potom postarajú o celú logistiku. A čo viac! Postarajú sa aj o zákaznícky servis a o vrátenia tovaru. Pravdou je, že nie vždy úplne ideálne (skôr tak, ako to vyhovuje im), ale postarajú. Ak Ti stále neprišiel AHA moment mám pre Teba ešte niečo: Ak pošleš produkty do Amazon FBA automaticky sa stávajú "Prime produktami".

Zákazníci, ktorí majú zaplatené na Amazone mesačné členstvo Prime, môžu celý mesiac využívať výhody Prime: 1. Dopravu zadarmo 2. Jednodňové doručenie alebo doručenie ešte v ten deň. 3. Zvýhodnené služby ako Prime Video, Prime Music a iné. 4. Veľa iných benefitov.

Dúfam, že už chápeš aký prínos má Amazon FBA pre takého zákazníka. Príde na Amazon trhovisko. Je tam všetko čo si ani len nedokáže vymyslieť. Objedná si to na jeden klik a príde mu to v ten istý deň. Potom si ešte môže vychutnať Prime Video alebo Prime Music. A to všetko za malý poplatok! Nečudo, že počet užívateľov Prime rastie každý rok neuveriteľnou rýchlosťou. Ak si to porovnáme napr. s dropshippingom z Aliexpressu kde mu tovar príde tak za mesiac alebo s Retail Arbitrážou, kde taktiež doprava niečo trvá - zákazník nemá nad čím rozmýšľať a volí produkty v Amazon FBA.



3. AMAZON FBA

VÝHODY vs. NEVÝHODY

Výhody Amazon FBA:

1. Vysoké marže pri správnom postupe
2. Logistika v réžií Amazonu = rýchlosť a spoľahlivosť
3. Zákaznícky servis v réžií Amazonu
4. Možnosť vybudovať stabilný biznis a vlastnú značku
5. Škálovateľnosť - postupne je možné pridávať ďalšie a ďalšie produkty

Nevýhody Amazon FBA:

1. Vyššie počiatkové náklady
2. Náročnejší proces v začiatkoch - s tým Ti pomôže Amazon Akadémia



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

3. AMAZON FBA

Zdá sa ti to pritiahnuté za vlasy? Že ty pošleš produkty do Amazon skladov a potom už iba vyložíš nohy zapneš Amazon appku na mobile a budeš sledovať ako predaje pribúdajú?

Tak to máš pravdu lebo je to trošku pritiahnuté za vlasy. Aj keď tento model vyzerá na prvý pohľad bezchybný, nezaobíde sa bez tvrdej práce, spíšky problémov a samozrejme získavania kvalitných informácií. Koniec-koncov ako ktoréhoľvek iné podnikanie.

Je potrebné ešte spomenúť aj nespornú výhodu vstupu na Amazon. Začať predávať na Amazone je diametrálne odlišné od vstupu na domáci trh a napr. založenie e-shopu. Pri e-shope nemáš poňatie ako budú zákazníci reagovať, či sa bude vôbec predávať aký je dopyt atď. Pri vstupe do Amazonu je možné získať všetky potrebné informácie o produkte. Dokážeš sa pozrieť na daný trh doslova z každej strany ale hlavne pomocou programu JungleScout dokážeš presne zistiť dopyt po danom produkte. Na základe týchto esenciálnych informácií nemôžeš nepredávať. Amazon Akadémia Ti navyše poskytne tie najefektívnejšie stratégie pre začatie predaja fyzického produktu. Celkový začiatok je pomerne zložitý ak má byť úspešný. Budeme sa Ti však snažiť pomôcť v každej fáze od získavania informácií až po samotný "launch" a riadenie skladových zásob v Amazone.



3. AMAZON FBA

Amazon Akadémia vznikla práve preto aby Ti pomohla prekonať začiatočnú fázu, kde je potrebné hlavne získať čo najviac informácií a naučiť sa všetko potrebné na úspešný predaj na Amazone. Informácií je neskutočne veľa a aj napriek skvelo spracovanému "helpu" Amazonu a stovkám videí na youtube je tam nespočetne veľa vecí, ktoré musia byť nastavené, naplánované a prevedené správne. Obsah, ktorý je roztrúsený po všetkých kútoch internetu je však iba špička ľadovca z Amazonu. Ver mi, viem čo hovorím. S Amazonom sme začali pred takmer tromi rokmi a počas tej doby sme neustále "nasávali" nové a nové postupy a stratégie. Čím viac sme "nasávali", tým viac sa ukazovalo nových oblastí, ktoré bolo potrebné naštudovať. Cieľom akadémie je výrazne zjednodušiť a skrátiť úvodnú fázu. V podstate Ti ponúkneme začiatok na Amazone ako na podnose :)

Čiže netreba sa báť - treba iba urobiť ten povestný prvý krok a naskočiť na rozbehnutú loď menom Amazon.



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

AMAZON AKADEMIA ŤA PODPORÍ!

Ak budeš v budúcnosti čokoľvek potrebovať a budeš mať akúkoľvek otázku, som ready Ti na ňu zodpovedať. Nájdeš ma na týchto sociálnych sieťach:

Pridaj sa do našej Facebook skupiny:

<http://bit.ly/amazonakademiafb>



Náš Instagram:

<http://bit.ly/amazonakademiainsta>



Môj Facebook:

<http://bit.ly/tomashurajt>



Objav Príležitosť na Amazone:

<http://bit.ly/2OFVsN5>

JS Jungle Scout

Chcel by som sa Ti poďakovať, že si vydržal až do konca a strávil všetko tieto informácie. Verím, že s nimi naložíš najlepšie ako vieš. Mne ostáva už iba podať Ti pomocnú ruku pri vytváraní svojho vlastného online biznisu.



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

S účtou Tomáš Hurajt
info@amazonakademia.sk

BONUS

80%

ĽUDÍ NEUROBÍ ANI
PRVÝ KROK K
CESTE ZA LEPŠÍM
ZAJTRAJKOM

15%

ĽUDÍ TO VZDÁ PO
CESTE - SKÔR, ČI
NESKÔR

5%

ĽUDÍ KTORÍ TO
DOTIAHNU DO
ÚSPEŠNÉHO
BIZNISU
HĽADÁME PRÁVE
TEBA!

UROB PRVÝ

KROK ZA

SLOBODOU

**PRVÝ KROK SI BUDEŠ NAVŽDY PAMÄTAŤ. TO SI PAMÄTAJ!
KEĎ SA POTOM OBZRIEŠ SPÄŤ BUDEŠ ĽUTOVAŤ IBA TO, ČO SI NEUROBIL.
AMAZON JE NEUVERITEĽNÁ CESTA KTORÁ ZAHŔŇA VŠETKY ASPEKTY
TVORIVÉHO PODNIKANIA. POMOCOU AMAZONU DOKÁŽEŠ VYBUDOVAŤ
SILNÚ ZNAČKU A POPRITOM SA VŽDY UČIŤ NIEČO NOVÉ! NO NIE JE TO SUPER?
ÁNO JE :)**



AMAZON
AKADÉMIA
ONLINE VZDELÁVANIE

“

NAPOLEON HILL :

„ČO SI DOKÁŽE
L'UDSKÁ MYSEL'
PREDSTAVIŤ A
ČOMU DOKÁŽE
UVERIŤ, TO MÔŽE
AJ DOSIAHNUŤ.“

”