

Китайские товары продаются хорошо. Особенно в некоторых нишах и при очень низких ценах :). Как сделать так, чтобы продукция китайского производства была востребована в любой теме и за бОльшие деньги? Можно, конечно, выдавать эти товары за европейские, американские или японские, но лучше быть честными с собой и со своими покупателями :)

Итак, как быть честными и богатыми :), если Вы продаёте китайские товары? Читайте и тестируйте в Вашей теме 10 работающих фишек при продаже продукции Поднебесной:

1. Создание своего бренда (китайского или китайско-русского). Одна из главных проблем при продаже всего китайского - доверие покупателей к безымянной продукции. Придумайте Вашему товару приличное название, создайте логотип и попросите ваших производителей в Китае нанести его на продукт. Они сделают это бесплатно (или почти бесплатно), а Вы получите товар с Вашим брендом, который Вы можете эксклюзивно продвигать на российском рынке. Естественно, бренду нужно обеспечить маркетинговую поддержку: реклама, история, легендирование и т.д. Потратив силы и немного денег (иногда много, кто как рекламируется) Вы получите лучшую узнаваемость продукта и сможете повесить на него цену. Скрывать то, что товар китайского производства, не нужно.

2. "Взлёт китайской экономики" Поясню, почему можно не скрывать происхождение товара. Во многих отраслях уже отлично понимают, что производство в Китае на подъёме не только в количественном, но и в качественном отношении. Даже в тех нишах, где клиенты довольно консервативны (например, медицинское оборудование), доверие к китайским товарам растёт. Иногда, правда, "от безысходности" - китайской продукции так много, что выбирать особо не из чего. Как это можно использовать? В личных продажах люди довольно часто при покупке китайского ищут "поддержки" со стороны продавца - и беседа о том, что "китайцы молодцы", очень неплохо работает на практике

3. Гарантия. На китайскую продукцию нужно давать гарантию. Чем больше срок гарантии, тем лучше - это очевидно. Кроме этого, не стесняйтесь **заявить** о том, что Вы даёте гарантию. В разговоре с клиентом, рекламном материале, прайс-листе - данный приём просто и совершенно бесплатен, но это не умаляет его достоинств. Поэтому возьмите пакет маркетинговых материалов о Вашем китайском товаре и проверьте, везде ли указана гарантия?

4. Сервис-центр. Создайте свой официальный сервис-центр Вашего китайского бренда (реального или созданного по п.1 :)). Договориться с китайцами об его

эксклюзивности будет несложно, а обучить любого русского инженера разбираться в китайском оборудовании (не любом, конечно) ещё легче. Данный способ является усилением п. 3

5. Информация о товаре. Некоторые наши бизнесмены удивляют. Привозят что-то, пытаются продать, а о самом товаре могут поведать только на словах: "Берите, дешёвое, работает". Неудивительно, что при таком подходе товар пылится на полках, а люди опять же не очень доверяют качеству. Отношение к товару должно быть таким же, как и к более дорогим аналогам: технические характеристики, фотографии, описание преимуществ - всё это помогает в продаже и отлично работает.

6. Отзывы. Недавно клиент - владелец стоматологической клиники - хвалил проданный ему фотополимеризатор (устройство для светоотверждения пломб) за то, что он позволяет дотянуться до самых глубинных зубов - восьмёрок. Естественно, я это запомнил и всячески поместил в рекламные тексты. Пользуйтесь отзывами и рекламными преимуществами, которые сообщают Вам клиенты. Опубликовывайте их (с согласия клиентов) или рассказывайте при личных продажах.

7. "Там ломаться нечему". Если то, что Вы продаёте, отличается незамысловатой конструкцией, то расскажите это своим покупателям. Они будут меньше заморачиваться по качеству

8. Аналог. Все знают, что китайцы копируют удачные образцы зарубежной продукции. Найдите, что являлось прототипом того, что Вы продаёте, и расскажите об этом Вашим клиентам. Хорошо комбинируется с п. 2 и п. 7 :). Если аналог выпускается давно, то сообщите об этом клиентам: "Они уже давно эту штуку копируют. Уже наловчились, никакого брака".

9. Сравнение. Эта фишка немного отличается от п. 7. Возьмите два однотипных товара с разной ценой (потому что один из товаров - китайский) и распишите их характеристики. Далее возможны варианты: немного функциональнее если различается, то этим можно адекватно объяснить разницу в цене и обосновать дешевизну китайского товара, если же товары похожи, то отличия в цене объясняются п. 8.

10. Правильная цена. Тут всё надо тестировать. Если сильно занижить цену, то люди просто будут бояться брака. Если завесить - не купят "китайское" за такие деньги. Ваша задача - найти золотую середину, когда и люди покупают, и Вы зарабатываете.

Конечно, помогают продавать китайские товары (как и любые другие) множество маркетинговых приёмов, на перечисление которых даже книги не хватит. Но конкретно для продукции фабрик Поднебесной эти фишки работают действительно хорошо. В

любом случае пользуйтесь, тестируйте и ищите то, что повысит продажи в Вашей теме. И не забываете ещё одну важную вещь:

Всё это работает в том случае, если Вы возите действительно качественную продукцию серьёзных производителей, потому что при большом проценте возвратов никакие маркетинговые приёмы Вам не помогут :). Так что ищите реальных китайских производителей и правильно продавайте их товары.