**Kratak vodič za dropšipere:**

Pre nego što počnete da radite dropšiping dobro proučite čitav koncept ovog biznisa. Potrošite ako treba i mesec dana na učenje, ali ne krećite dok dobro ne ukapirate kako sve to funkcioniše.

Kada savladate osnove dropšipinga krenite sa učenjem i gledanjem tutorijala na sajtu **ecomempires.co**

U odeljku shopify (dropshiping) academy imate detaljno opisano korak po korak kako se postavlja prodavnica, kako se ubacuju proizvodi, prva reklama, sve detaljno korak po korak

Odgledajte prvih nekoliko tutorijala i nakon toga krenite da pravite svoju prodavnicu, uporedo sa gledanjem modula.

Kada postavite celu prodavnicu i ubacite proizvode za koje mislite da su interesantni upoznajte se sa facebook oglasima, na pomenutom sajtu postoji modul **“micro adset theory”** gde je opet korak po korak objašnjeno funkcionisanje oglasa.

Takođe, odgledajte ceo set modula **“facebook adset theory”** takodje na **eccomempires.co** sajtu.

Budžet koji imate trošite pametno i držite se uputstava. Ako imate veći budžet, možete dozvoliti malo veće ulaganje u reklamu, ali opet pametno i oprezno jer ste i dalje u fazi učenja. Sa većim budžetom po oglasu dobićete i brže rezultate **(brži rezultati ne znače nužno i prodaje ali imaćete jasnu sliku u kom pravcu idete)**.

Testirajte proizvode, stalno testirajte, jer samo tako možete da dođete do onog pravog proizvoda, takozvanog vinera.

Preporučujem da ako vam jedan proizvod krene sa prodajom, dalje testirate proizvode iz te oblasti (tržišne niše). Na primer: prodali ste nekoliko ogrlica za pse, dalje testirajte igračke za pse, rukavice za masiranje pasa, svetleće ogrlice itd.

Koristite “zapaljive” oblasti, oblasti na koje ljudi troše novac iz ljubavi i strasti (to su najčešće hobiji). Na primer, kućni ljubimci, taktička oprema (ranci, rukavice, lampe, alat za preživljavanje), lov i ribolov, kampovanje...

Gledajte da proizvod koji prodajete ili rešava problem, ili ljudi vole da ga imaju jer im predstavlja neki statusni simbol, ili se jednostavno lepše osećaju zbog toga sto su kupili - prodaja nade.

Na primer vatrostalna rukavica rešava problem u kuhinji prilikom vađenja posude iz rerne, ili svetleća ogrlica za pse rešava problem šetnje ljubimaca po mraku.

Sa druge strane, satovi, ogrlice i generalno nakit su proizvodi koji ljudi žele da imaju, jer drugima govori kako bi vlasnici tih predmeta voleli da budu percipirani u društvu.

Istražujte proizvode koji su popularni. Iskoristite za to **amazon, google trends, ebay, facebook, instagram, pinterest**. Vidite šta ljudi šeruju, šta komentarišu, vidite šta se najbolje prodaje na **amazonu i ebay-u**, to su takozvani provereni proizvodi. Probajte prvo sa njima, vidite kako to prolazi.

U svakom slučaju sve se svodi na učenje i testiranje, a pre svega toga na stanje uma, koje mora biti pripremljeno za sve prepreke na putu do uspeha.

Slobodno mi se javite na **milos.vaskez@gmail.com**, ukoliko imate konkretne probleme ili nedoumice oko pokretanja ili razvijanja vašeg dropshipping biznisa. Sa zadovoljstvom ću da vam pomognem savetima, a možda naučim i nešto novo od vas!

Pozdrav,

Miloš Vasić