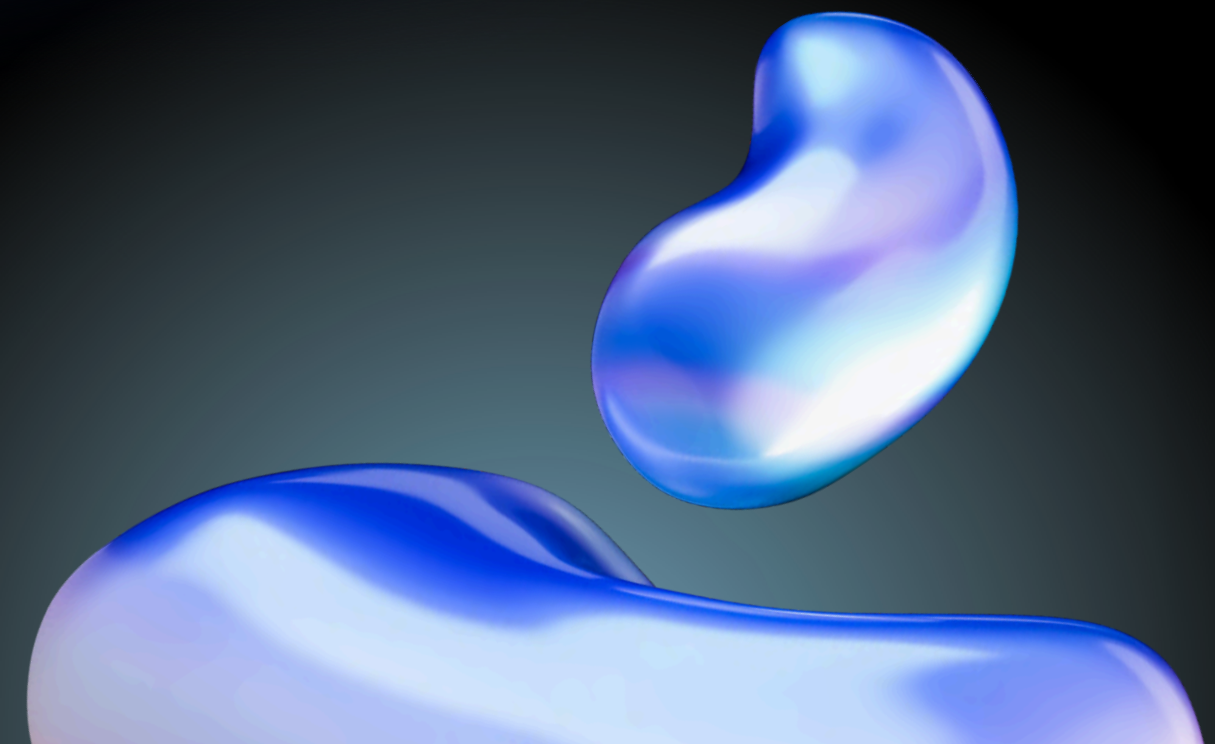
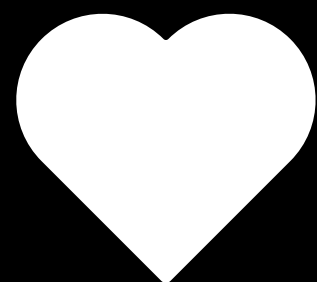


КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОДУКТ



2 самых важных критерия:

- Продукт должен решать какую-то проблему
- Продукт должен иметь Вау-фактор



50K



9000



200

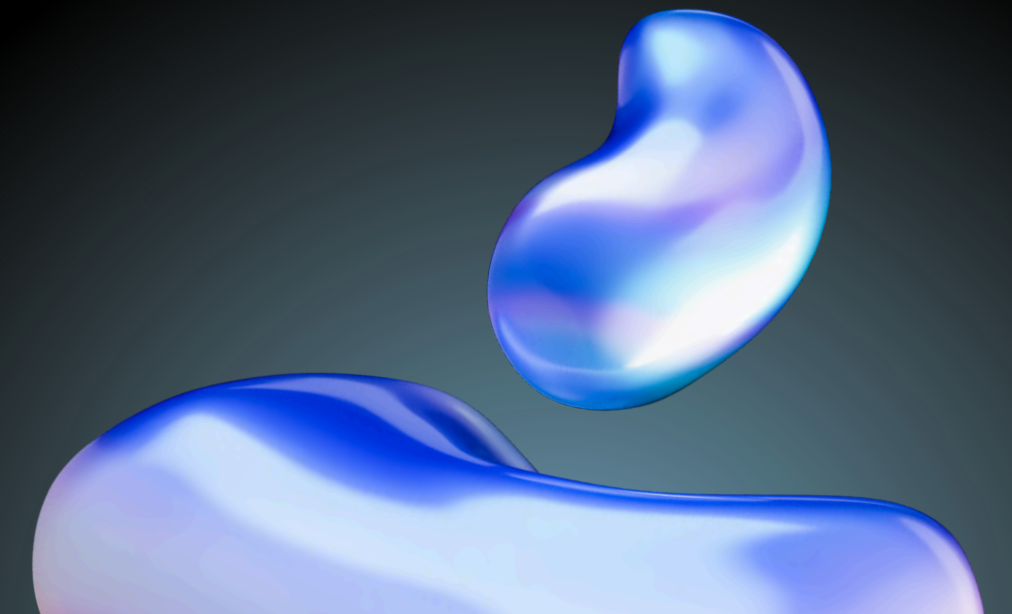
Критерии правильная цена

- **Себестоимость единицы товара не больше 5-10\$**
— учитывайте, что нам нужно будет рассылать бесплатные образцы + платить комиссию с продажи, если изначально продукт уже дорогой, то маржа будет низкая.
- **Стоимость продажи не больше 40\$**
— иначе товар слишком дорогой, чтобы купить его импульсивно + Тiк Ток позиционирует себя как маркетплейс с доступными для всех ценами.

Широкая ниша

Подходит для:

- Разного возраста
- Любого пола
- Пользоваться можно каждый день
- Широкое применение
- Восполняемый продукт
- Не сезонный продукт



Не слишком популярный в ТИКТОК

- **Меньше 5 мелких конкурентов** – соревноваться с крупными брендами в Тик Ток очень тяжело (у них большие бюджеты, поддержка от Тик Ток, поэтому смотрите на продажи, должно быть не больше 30.000 продаж.

Но здесь **есть лайфхак**, если вы нашли ролики с очень популярным продуктом, но **продается он не в Тик Ток** (эта соц.сеть только для органики), то можно анализировать этот товар и становиться первым продавцом в ТикТок.

Легко доставляется

- **Не слишком большой** (как мебель) – от веса и размера зависит стоимость лейблов в ТiКТок и упаковки.
- **Не хрупкий** – чтобы не была браков и возвратов.
- **Не слишком много вариантов** (как одежда), чтобы не было недовольных клиентов и возвратов.
- Если дропшипите, ищите товар на **складах в США.**

СПИСОК КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ:

- Могу ли я получить конкурентное преимущество, и если да, то какое?
- Я уверен, что конкуренция не слишком высока?
- Мой товар качественный?
- Что я могу предложить, чего не могут другие?
- Могу ли я увидеть долгосрочную перспективу?
- Есть ли на рынке положительная тенденция или сильный рост?
- Достаточно ли маржа?
- Почему мой бренд будет работать лучше других?