



Guadagnare 300 euro a settimana con una fotocamera digitale

Grazie per aver acquistato questa guida, spero che ti sia davvero utile.

Come ho chiaramente descritto nella annuncio all'interno dell'asta questo è un piccolo manuale di istruzioni in cui ti darò tutte le informazioni necessarie per iniziare questa nuova, strana, ma eccitante e remunerativa attività.

Comincio con dirti il primo piccolo grande "segreto": questa attività si svolge su Ebay!!!

E qui mi pare già di sentirti urlare:

Ma io conosco già Ebay!!

Questa una bufala!!!

Questo bastardo mi ha fregato i soldi!!!

Tranquillizzati perché non è assolutamente così! :-)

In realtà noi **useremo** Ebay ma solo come strumento di vendita per una cosa che pochissime persone fanno.

Quale il problema maggiore che si riscontra su Ebay?

Trovare la merce da vendere!!

Tutti noi sappiamo bene che si possono fare molti soldini su Ebay vendendo ogni genere di oggetto, ma sappiamo anche che avere tanta merce da vendere è una cosa piuttosto difficile da trovare.

Certo, potremmo anche trovare dei *grossisti* da cui acquistare la merce per poi rivenderla, ma dovremmo aprire una ditta, una partita IVA, pagare le tasse, eccetera eccetera...

E anche in questo caso dovremmo *anticipare le somme di denaro* necessaria per acquistare i prodotti da grossista: e se poi la merce non la vendiamo? Perdiamo tempo e soldi :-((

Inoltre trovare veri grossisti, seri e affidabili, è una operazione davvero molto difficile. Ci sono molte persone e che sono rimaste fregate da falsi grossisti che hanno lasciato dei grossi buchi nel portafoglio delle persone, oltre a tanta rabbia e tanta, tanta delusione.

A tale proposito avrai certamente notato che su Ebay esistono tonnellate di annunci con miracolose liste di grossisti e stockisti con cui potrai acquistare i prodotti alla fonte direttamente a prezzi sbalorditivi

E' Spazzatura !!

E te lo dimostro facendoti un regalo: cliccando qui

<http://www.centroaffariitalia.com/digitalcamera/digitalcamera.link.zip>

puoi scaricare una serie di link di grossisti e stockisti che **sono gli stessi che vengono venduti su ebay a vari prezzi** dicendoti che sono la chiave del successo, che potrai acquistare a prezzi di ingrosso, che farai i soldi etc...etc...!! Te li regalo!!!

Ma ti assicuro che con questi indirizzi difficilmente potrai costruire un solido business, viceversa hai più di una possibilità di rimanere fregato e perdere irrimediabilmente i tuoi soldi!!

Ma allora come possiamo fare?

Semplice, usiamo la nostra macchina fotografica digitale!

L'idea in sostanza è la seguente: **noi venderemo la merce e i prodotti di altre persone!!**

Forse per te usare Ebay è una cosa davvero semplice e che probabilmente il fai da molto tempo, magari solo per divertimento. Ma non immagini quante persone non conoscono Ebay, oppure la conoscono per sentito dire ma non sanno cosa sia, oppure lo sanno ma non sono pratici ad usare il computer e non conoscono il funzionamento delle aste su Internet.

Ed ecco che entri in gioco tu con la tua macchina fotografica digitale!

Prima di tutto prepariamo un mini volantino, che puoi stampare tranquillamente in casa, oppure puoi fare un modello e poi ne fai fare un certo numero di fotocopie alla copisteria più economica della tua città.

Il formato che io credo sia ideale è quello che si chiama A5, che è esattamente la metà di un foglio A4 normale. Quindi su ogni fotocopia rientreranno due volantini.

Qui sotto trovi un modello o che può darti una idea su come realizzare il volantino.

TI SERVONO CONTANTI?
vorresti fare cassa liberandoti delle cose che non usi più?

Tu decidi il prezzo - Noi le vendiamo per te
Nessuna Spesa - Nessun rischio

Noi facciamo tutto il lavoro: tu devi solo riscuotere!!

Gli oggetti rimangono in casa tua fino a che non ti portiamo i soldi in contanti
Pagherai la commissione del 15% **solo** se vendiamo i tuoi oggetti,
se non ci riusciamo non ci devi assolutamente niente !!

Chiamaci subito: 123456789

Ovviamente puoi cambiarlo come meglio credi, o addirittura poi crearne uno completamente nuovo, ma il mio consiglio è di utilizzare un modello o il più somigliante possibile a quello che ti propongo io.

Questo perché l'esperienza maturata nel tempo mi ha fatto capire quale sia il messaggio più facile e più diretto da capire per il tuo potenziale cliente.

Inoltre resisti alla tentazione di fare volantini colorati o pieni di immagini, si confonderanno presto tra le migliaia di cataloghi patinati che ci infestano la cassetta delle lettere: quello che attira l'attenzione sono **le prime tre parole**, se il potenziale cliente le legge, leggerà anche tutto il resto!!

Il messaggio davvero importante che tu darai attraverso questo volantino è che il cliente non corre mai **nessun rischio**:

- ✓ Ti pagherà soltanto se riesce a vendere i loro oggetti
- ✓ Tu fai tutto il lavoro
- ✓ Gli oggetti restano a casa del cliente fino a che non gli porti i soldi

Perché non dovrebbero accettare????

Non rischiano niente, tu farai tutto il lavoro e se andrà tutto bene guadagnerete entrambi!!

Adesso so già quale domanda stai per farmi: ma chi paga le commissioni di ebay?

La risposta è molto semplice, ma prima è necessario che ti fornisca una spiegazione un poco più completa, altrimenti potrei rischiare di essere frainteso.

In estrema sostanza le commissioni e le tariffe da pagare sono a tuo carico, e detto così sembrerebbe che tutto il rischio è dalla tua parte e, ma non è esattamente così!

Per capire meglio il concetto facciamo un esempio: tu entri in contatto con il Signor Rossi che ha alcuni oggetti nel suo garage che non utilizza più e quindi vorrebbe vedere di ricavarne del denaro.

Tu vai a fare visita al Signor Rossi, il quale ti mostrerà questi oggetti. Per ogni singolo oggetto il Signor Rossi ti dirà quale è la cifra minima che vorrebbe realizzare dalla vendita.

A puro titolo di esempio, supponiamo che il Signor Rossi voglia vendere, tra alle altre cose, il Suo vecchio amplificatore Hifi. Lui chiede di ricavarne almeno 50 euro.

Chiaramente la tua percentuale sarà calcolata su questi 50 euro, ovvero tu vendi l'oggetto a 50 euro, pagherai al Signor Rossi 42,50euro netti, e il tuo guadagno è di 7,50euro.

Sette euro e cinquanta!!

MMMHHHH, certamente visto così non sembrerebbe un grande affare, vero??

Sono d'accordo con te, ma vedrai che la realtà delle cose è un pochino diversa.

Un particolare importante: come hai visto io fino a adesso **non ho mai menzionato la vendita attraverso ebay!!!!**

Se guardi bene anche nell'esempio del volantino non troverai nessun riferimento a Ebay, e non me ne sono dimenticato, anzi fa parte in maniera precisa della nostra strategia di lavoro:

non diremo mai ai nostri clienti che venderemo i loro oggetti attraverso Ebay!!!!

il motivo è che noi non abbiamo bisogno di dire dove e come venderemo la merce del Signor Rossi, l'importante è riuscire a vendere quella merce al prezzo che il Signor Rossi chiede.

Se il Signor Rossi ci chiede dove vendiamo la sua merce e, noi risponderemo in maniera vaga dicendo che abbiamo diversi contatti con negozianti e privati che vogliono acquistare merci a basso costo, e per questo si rivolgono a noi.

Basta così! Non dire altro!

Questo perché se dite al Signor Rossi che intendete vendere la sua merce su una asta attraverso Internet, probabilmente per lui non sarete più una persona credibile!

Per molta gente Internet è sinonimo di fregatura, clonazione carte di credito, pornografia e altre diavolerie!!

So che può apparire strano, ma è esattamente quello che succede nella maggior parte dei casi, perché le persone non si fidano delle cose che non conoscono.

La conferma di quello che ti sto dicendo è data dal fatto o che se queste persone si fidassero o usassero o credessero a questi sistemi disponibili su Internet, non avrebbero bisogno di rivolgersi a te, ma lo farebbero per loro conto.

Torniamo adesso al nostro esempio di calcolo matematico relativo alla vendita dell'autoradio del Signor Rossi.

Abbiamo detto che il nostro guadagno sarà di 7,50 euro, e non si può dire certamente una cosa esaltante, ma se il Signor Rossi ci farà vendere cinque oggetti in totale avremmo la possibilità di incassare 37,50 euro: questa cifra comincia a diventare interessante perché ci permette di pagare le tariffe di inserzione e le commissioni sul valore finale a ebay e intascarci 35,00euro :-))

Ma siamo appena all'inizio, adesso entriamo nel vivo del nostro business!!

Io e te sappiamo bene quale sia la vera potenzialità di vendita degli oggetti del Signor Rossi, ma ovviamente non lo diremo a lui, anzi cercheremo di mantenere le sue richieste al minimo indispensabile.

Così facendo non traiamo in inganno il Signor Rossi, perché sarà lui stesso che ci dirà la cifra da realizzare. Inoltre ricorda che stiamo vendendo degli oggetti che al Signor Rossi non interessano più, ovvero sono oggetti che **per lui non hanno più alcun valore!**

Questo significa che qualsiasi cifra riusciremo a realizzare, anche la più bassa, sarà per lui come trovare del denaro facile davanti alla porta di casa!

Ma Ebay ha le proprie valutazioni: ovvero ci rivolgiamo ad un mercato di **180 milioni di persone** nel mondo!!

Già, perché basta selezionare nell'inserzione "spedizione in tutto il mondo" e **la tua inserzione sarà vista in tutto il mondo!!!**

Pensa a quanti collezionisti e appassionati esistono che sarebbero felici di pagare molto più dei 50,00 euro che chiede il Signor Rossi per accaparrarsi quell'oggetto!!

In base a questo ragionamento, ipotizziamo di vendere questo amplificatore in asta a un valore finale di 80,00 euro.

Ti assicuro che si tratta di una ipotesi assolutamente realizzabile, e potrebbe essere anche molto più alto.

In questo caso il tuo guadagno sarebbe:

- richiesta Sig Rossi: 50,00euro
- Vendita Ebay: 90,00euro
- percentuale 15% su pattuito: 7,50euro
- disavanzo prezzo 30,00euro
- totale per Sig Rossi: 42,50euro
- **totale per te: 47,50euro**

il Tuo guadagno sarà 47,50€!!

Non male per aver messo una sola inserzione su Ebay, vero?? :-))

E se applichiamo questa regola a tutti e cinque gli oggetti del Signor Rossi, quanto sarà il Nostro guadagno??????

✓ tutto questo senza aver dovuto acquistare niente !!!!!!!!

✓ tutto questo senza dover rischiare niente !!!!!!!!

Domanda: quante altre attività conosci che possono darti così tanto chiedendo di così poco?

Ovviamente, per correttezza, è necessario considerare l'ipotesi che tu non riesca a vendere l'oggetto del Signor Rossi. In questo caso la tua perdita finanziaria sarà....

0,25€!!!! 

Non voglio commentare questi numeri perché credo che parlino da soli.

Anzi, ti dirò molto di più, ovvero che molto spesso le differenze del prezzo che si riescono a realizzare sono **molto , molto più alte !!**

Un esempio reale capitato a me ad Aprile 2005: ho venduto uno stereo 5+1 Sony usato, datato 1998, a 281,00euro, quando il cliente aveva richiesto solo 70,00euro: il mio ricavo al netto delle spese è stato di 203,00euro!!!!

✓ Come trovare clienti

Metodo 1

ci sono diverse scuole di pensiero relativamente a questo metodo di lavoro, ma io credo che la più immediata è la più semplice sia quella già illustrata precedentemente, ovvero **stampare dei semplici volantini al minor costo possibile** e metterli direttamente dentro la cassetta delle poste.

Ti ricordo quello che potrebbe essere un esempio base di un volantino:

TI SERVONO CONTANTI?
vorresti fare cassa liberandoti delle cose che non usi più?

Tu decidi il prezzo - Noi le vendiamo per te
Nessuna Spesa - Nessun rischio

Noi facciamo tutto il lavoro: tu devi solo riscuotere!!

Gli oggetti rimangono in casa tua fino a che non ti portiamo i soldi in contanti
Pagherai la commissione del 15% **solo** se vendiamo i tuoi oggetti,
se non ci riusciamo non ci devi assolutamente niente !!

Chiamaci subito: 123456789

Se puoi permetterti di farle consegnare al posto tuo ok, altrimenti puoi dedicare qualche ora del tuo tempo libero a questo volantinaggio mirato. Inizialmente 1.000 copie sono sufficienti e ti creeranno certamente i primi

contatti.

Un aspetto molto interessante di questo lavoro che **il passaparola** si propaganderà molto velocemente dopo le prime vendite, e i tuoi primi clienti saranno il tuo più forte mezzo pubblicitario, perché li hai liberati di cose per loro senza valore, inutili, magari ingombranti, e in cambio gli hai portato del denaro!

Metodo 2

Un altro metodo è quello di sfogliare i giornali di annunci economici e evidenziare le inserzioni che si ripetono: questo significa che la persona non sta riuscendo a vendere il suo oggetto!

Sempre per fare un esempio chiarificatore, immaginiamo che lo stesso Signor Rossi di prima abbia messo più di una volta una inserzione per cercare di vendere il suo amplificatore. Se l'annuncio appare due o tre volte consecutivamente, significa che il Signor Rossi non sta riuscendo a venderla.

*Nota: questa cosa non deve stupire, perchè ha un suo preciso motivo: il giornale locale o nazionale di annunci economici si rivolge a qualche migliaio di lettori, Ebay Italia si rivolge a oltre **4 milioni** di persone!!!!*

Quindi gli fate una telefonata dicendo: "salve, ho letto l'annuncio dell'amplificatore, è ancora disponibile? "

Se il Signor Rossi risponde che è stata venduto, ringraziate e appendete.

Se invece vi risponde che è ancora disponibile, continuate così:

" se me lo permette potrei riuscire a venderla al posto suo, perché conosco delle persone che sarebbero interessate a questo tipo di oggetto. Non ho bisogno di prendere il suo oggetto mi basta fare una fotografia, se riesco a venderlo lei mi pagherà una commissione, se non ci riesco lei non mi deve niente. "

E ADESSO RESTA IN SILENZIO!!!!

la palla passa a al Signor Rossi, perché sarà lui che dovrà prendere la decisione.

Evita accuratamente di aggiungere particolari o spiegazioni aggiuntive, ciò che hai detto è tutto quello che il Signor Rossi deve sapere, e lo scopo della (breve) telefonata è quello di capire se il Signor Rossi è interessato o no alla tua proposta.

Se la sua risposta è positiva **fissa subito un appuntamento**, se la risposta sarà negativa o dubbioso ringraziate, lasciato il vostro numero telefonico, e appendete.

Se chiede cose tipo "...mi puo' richiamare domani??", lascia il tuo numero di telefono (preferibilmente cellulare) e digli che puo' chiamarti quando avrà deciso, e appendete.

Come ho già detto questo metodo di reclutamento del cliente richiede un maggiore impegno, e secondo me ha meno possibilità di avere successo, ma può essere una ottima integrazione al metodo principale.

Appuntamento con il cliente

indipendentemente da quale metodo hai usato per trovare il cliente, siamo adesso arrivati al momento del primo appuntamento con il Signor Rossi.

 Ricorda ti che **la prima impressione** è quella che conta: presentati con vestiti in ordine e l'aspetto curato, con la tua foto camera digitale.

✓ Cerca di essere **disponibile con il cliente** e rispondi a tutte le domande che ti farà, anche quelle che per te sono ovvie, lui sta cercando sicurezza da te, ma evita accuratamente che l'approccio iniziale si trasformi in una lunga e inutile conversazione, essere gentili e disponibili non significa fare salotto con il cliente.

✓ Appena puoi passa direttamente a farti mostrare quali sono gli oggetti da vendere. Dove possibile, fai una veloce verifica sulla funzionalità dell'oggetto, e se ci sono dei problemi **falli subito notare** al cliente.

Se l'oggetto è a posto inizia subito a fotografarlo: fai diverse fotografie all'oggetto da diverse angolazioni, se l'oggetto è ingombrante o molto piccolo o necessita di qualche sostegno, fatti aiutare da cliente, rendilo partecipe di quello che stai facendo!

Terminate le fotografie comincerai a parlare con il cliente facendoti dare il maggior numero di dettagli possibili sull'oggetto, come ad esempio:

- quando è stato comprato
- il motivo
- se ha avuto qualche problema
- se mai stato riparato
- se è originale
- se dispone ancora tutti gli imballi originali, libretti istruzioni, accessori, etc...

prendi nota di tutte queste notizie scrivendole o registrandole, dipende quale sistema hai deciso di utilizzare.

Conosco persone che visitano il cliente con un mini registratore, registrando tutta la conversazione, e altre che utilizzano direttamente un computer portatile per prendere appunti.

Personalmente credo che scrivere su un classico foglio di carta **davanti al cliente** sia un modo anche per dargli importanza e infondere fiducia.

Quando avrai finito di raccogliere queste informazioni tu avrai tutte le notizie necessarie da poter inserire nella asta.

Possiamo passare adesso alla fase contrattuale con il Signor Rossi

✓ il Contratto

anche se questa transazione avviene in maniera molto amichevole e informale, resta pur sempre un contratto, pertanto al fine di facilitare e rendere chiari i termini del vostro accordo ho predisposto un modello di contratto che puoi scaricare da questo LINK

<http://www.centroaffariitalia.com/digitalcamera/contratto.pdf>

anche in questo caso è solo un suggerimento, che potrai modificare o sostituire con uno di tua creazione, ma credo che sia sufficiente per la maggior parte dei casi.

Quando lo compili fallo in maniera tale che il cliente possa **vedere con facilità quello che stai scrivendo**, in particolar modo la descrizione e il prezzo degli oggetti.

Quando avrai compilato il contratto in tutte le sue parti oggi **passalo al cliente**, di modo che possa prenderlo e leggerlo **dalle sue mani**.

Questo punto molto importante perché dà **sicurezza** al cliente, così quando l'apporrà la sua firma sul contratto lo farà senza dubbi o incertezze.

Un particolare importante: il contratto viene redatto un in una singola copia originale, che ti porterai via; quindi al cliente non rimane niente in mano. Per quanto possa sembrare strano, non lo è affatto: infatti per il momento l'unica persona che sta impiegando tempo e denaro sei esclusivamente tu!!

devi ricordarti di dire al cliente che le spese di spedizione saranno tutte a carico dell'acquirente, ma la spedizione dell'oggetto spetterà a lui. In alcuni casi il cliente ti chiederà se puoi pensarci tu.

In questo caso la scelta è solo tua, ma ovviamente ti dovrai accordare con il cliente per un supplemento di prezzo.

Considera che la spedizione comporta una serie di adempimenti, quali:

- prelevare la merce da casa del cliente o farsela portare al proprio domicilio
- procurarsi gli imballi e gli strumenti necessari (nastri da imballo, taglierini etc...)
- creare le etichette per la spedizione
- recarsi alle poste o allo spedizioniere per eseguire la spedizione; se gli oggetti sono ingombranti è necessario usare l'auto

pertanto, laddove possibile, **cerca sempre di non eseguire la spedizione al posto del cliente**, perché il tempo che perdi non è mai pari al guadagno potenziale.

Chiaramente nei casi in cui il cliente sia realmente impossibilitato a fare queste operazioni (*ad esempio nel caso di una persona anziana*) il mio consiglio è quello di accettare questo onere.

La Vendita

siamo dunque arrivati al momento in cui dobbiamo vendere gli oggetti del Signor Rossi attraverso le nostre aste.

lo devo dare per scontato che tu sappia creare una asta su Ebay, ma posso comunque darti alcuni consigli di base.

Usa un linguaggio descrittivo, per esempio se utilizzi un titolo come questo:

"VENDO AMPLIFICATORE USATO XYZ!! DA COLLEZIONISTI!! VERO AFFARE!"

non avrà certamente lo stesso effetto di questo

"Raro Amplificatore XYZ - Estetica e funzionamento Perfetti"

sia perché è stato usato un linguaggio più rassicurante, sia per non aver usato molti punti esclamativi (*vi fanno apparire disperatamente alla ricerca della vendita*), sia per il fatto di non avere usato tutte lettere maiuscole, che fanno apparire l'annuncio come un qualcosa di **poco professionale e sicuramente improvvisato**.

Il secondo consiglio che posso darti è quello di far partire l'asta sempre dal minimo, ovvero da un euro.

E' vero che rischi di non riuscire a realizzare la cifra che il cliente che ha richiesto, ma spesso succede il contrario: **un oggetto messo in vendita con una base d'asta a 20 euro potrebbe non essere venduto, mentre lo stesso oggetto messo in vendita a un euro come prezzo di partenza, quasi certamente supererà di molto i 20 euro richiesti!!**

Questo perché stiamo parlando di **aste!**

Qui non parliamo di un valore definito da un cartellino del prezzo che guardiamo in un negozio!! Alla gente diverte e piace fare offerte, e adora l'illusione di aver costruito il prezzo finale.

Molte ricerche effettuate negli Stati Uniti e ultimamente in Europa hanno dimostrato che questo sistema di vendita è il più efficace.

Specialmente all'inizio della Tua nuova esperienza, per limitare il rischio e decidere quindi quali parametri di vendita usare, sarà sufficiente che tu faccia un giro nella categoria dove inserirai l'oggetto da vendere, esaminando il gradimento che ottengono oggetti simili, il numero di offerte medio e i relativi prezzi finali di aggiudicazione.

Sempre per fare un esempio, se scopri che l'autoradio del Signor Rossi chiude le proprie aste di media intorno ai 60 euro, è perfettamente inutile e controproducente impostare un prezzo di partenza di 20,00 euro (la richiesta del tuo cliente), perché quasi certamente riuscirai a chiudere l'asta ad un prezzo decisamente superiore e sul quale otterrai un guadagno per te molto interessante.

Oltre alle foto dell'oggetto metti più informazioni possibili all'interno dell'asta, rispettando alcune regole:

- sii estremamente sincero ed evita accuratamente di inventarsi descrizioni che non corrispondono alla realtà
- se l'oggetto ha qualche problema o qualche difetto estetico e/o di funzionamento, citalo **chiaramente** all'interno dell'annuncio.
- sii molto chiaro sulle spese e le modalità di spedizione dell'oggetto.

A fine asta, attenderai di ricevere il pagamento del compratore, prendi nota dell'indirizzo e ti recherai dal tuo cliente, a cui consegnerai il denaro in contanti o con un assegno e l'indirizzo a cui dovrà spedire l'oggetto.

Ovviamente l'importo che consegnerà il cliente sarà comprensivo delle spese di spedizione che l'acquirente ti ha versato a fine asta, detratta la tua commissione. No riga

Facciamo un esempio: dovevi vendere l'autoradio del Signor Rossi a 40,00 euro. L'asta si è chiusa a 59,00 euro più dieci euro di spese di spedizione.

Quando ti recherai dal cliente gli verserai 34,00 euro dell'oggetto venduto più 10,00 euro per le spese di spedizione, per un totale di 44,00euro.

Tolte le spese per l'inserzione, il tuo guadagno netto sarà pari a 22,75 euro per un solo oggetto!!

Questo significa che la TUA percentuale finale reale sarà del 45%, non 15%!!!

Attenzione: non pensare che il Signor Rossi ti darà solo il suo amplificatore da vendere, perchè sicuramente avrà 3 o 5 o 10 o chissà quanti altri oggetti da vendere e tu guadagnerai su TUTTI!!

Quindi facendo un rapido calcolo, se il Signor Rossi ti chiede di vendere 5 oggetti, anche volendo considerare una media di percentuale più bassa, per essere pessimisti, quindi solo del 30%, il tuo ricavo totale sarà intorno ai **75,00!!**

Quindi considerando di fare soltanto 4 clienti alla settimana il tuo guadagno sarà di 300,00euro settimanali!!

Considera che la visita dal cliente dura al massimo 1 ora, e consideriamo un'altra ora per mettere le inserzioni, più 30 minuti per i vari trasferimenti:

parliamo di un impegno di 2 ore e mezzo al giorno!!

Inoltre non sottovalutare che spesso le persone ti chiederanno di vendere oggetti molto costosi: oggetti d'arte e antiquariato, moto, auto, barche, biciclette da corsa, stereo Hifi, etc...etc..la cui vendita ti farà guadagnare molti soldini :-))!!

✓ **Sviluppi Futuri**

personalmente sono convinto che attraverso il passa parola dei tuoi clienti soddisfatti che, il lavoro per il futuro non ti mancherà certamente.

Ma ovviamente c'è anche la possibilità che tu voglia espandere ulteriormente il tuo nuovo lavoro.

In questo caso è necessario fare un **salto di qualità**, che potrà avvenire solo ed esclusivamente dopo che avrai acquisito confidenza ed esperienza in questo tipo di attività.

Quando sarei certo di essere arrivato ad un livello di conoscenza sufficiente potrai rivolgerti anche ai **negozi**.

In questo caso è necessario che ti faccia preparare dei biglietti da visita da una tipografia: basta un semplice biglietto in bianco e nero, senza fronte soli e senza frasi ad effetto, con riportante il tuo nome, il tuo telefono e la frase essenziale già scritta nel volantino.

Una raccomandazione : non utilizzare mai i biglietti da visita di quelli che si stampano alle macchinette automatiche, perché sembra che tu sia andato a stamparli poco prima di andare al negozio del cliente. un biglietto da visita in bianco e nero stampato professionalmente costa molto meno di quello che credi e rende molto di più alla vista e al tatto.

Un esempio valido di biglietto da visita potrebbe essere questo

Vuoi monetizzare il magazzino ?

CI PENSIAMO NOI !!

Nessuna spesa! Nessun rischio!
paghi il 15% solo in caso di vendita

Chiamaci subito !!
348.3355889977

Anche qui puoi scegliere se effettuare una consegna personalmente o farla fare ad alte persone; potresti addirittura pensare di fare direttamente visita ai vari negozianti, presentandoti e porgendo loro il tuo biglietto.

I commercianti ricevono ogni giorno decine di offerte da rappresentanti: **ma tutti gli chiedono di spendere e comprare.**

Tu sei lì per offrirgli dei soldi!!!

E i soldi....parlano!!

Prima di questo però è necessario che tu faccia una selezione preventiva degli oggetti che ti piacerebbe vendere in modo da poterti presentare con un minimo di conoscenza sugli articoli da vendere (l'approccio è diverso dal privato). Il mio consiglio è quindi di restare su articoli di cui conosce almeno qualcosa.

Questo passo **non è indispensabile**, ma potrebbe aiutarti nel caso tu debba fare delle valutazioni di base degli oggetti.

Dovrai poi essere abile nel farti lasciare "guidare" nelle valutazioni iniziali da parte del negoziante.

E qualunque sia la valutazione che egli farà, tu risponderai: "*certo, deve essere certamente così, ma posso dirle che alcuni miei clienti poco tempo fa hanno acquistato articoli analoghi a circa il 30% in meno....*"

Così facendo riesci a mantenere garbatamente il livello dei prodotti essenzialmente basso, senza per questo offendere il negoziante o il suo articolo, sminuendolo (è il mercato che fa i prezzi, non tu...)

Ricordiamoci inoltre che la tua pubblicità parlava espressamente di "monetizzare" il magazzino, il che in gergo commerciale significa "**svendere**": e questo il negoziante lo sa perfettamente!!

Per il resto rimane tutto uguale all'approccio che hai avuto con il cliente privato, con l'unica possibile differenza che, trattandosi di negozi, è presumibile che questi richiedono una copia del contratto, ma essendo un negozio avranno certamente qualcosa per fare una fotocopia, che gli lascerai fare senza nessun problema.

Come sempre l'importante è che ti rilascino **l'originale** e che oltre alla **firma** appongano anche il **timbro** del negozio.

Per chiudere il negozio può chiedere due cose:

- chi fa la "eventuale" fattura o scontrino a vendita avvenuta
- come comportarsi per la garanzia

In entrambi i casi la risposta è **il negoziante**: in realtà tu sei solo un intermediario che procura un acquirente, ma di fatto la compravendita si svolge tra il compratore e il negozio, quindi tutti gli obblighi giuridici e fiscali derivanti sono ad esclusivo carico del negoziante.

Conclusioni

Siamo arrivati alla fine di questa mini-guida su come crearsi un secondo introito alla fine del mese, in modo semplice e divertente, senza rischiare alcunchè e con grandi potenzialità.

Non preoccuparti se Ebay sarà sempre più conosciuta, ci saranno sempre persone che hanno bisogno del tuo aiuto.

Vuoi un esempio?

Sicuramente anche tu hai acquistato una moto o un'autovettura, nuova o usata che sia, e ti sarai recato ad un ufficio pratiche auto per eseguire il passaggio di proprietà.

Ma il passaggio di proprietà lo puoi fare chiunque **senza** bisogno di un ufficio pratiche: basta andare alla Motorizzazione Civile della Tua città!!

Allora perchè gli uffici di pratiche auto/moto sono così numerosi e attivi??

Perchè la gente ha bisogno di **servizi!!**

E per questo preciso motivo ci sarà sempre spazio per chi li offre, ma saranno avvantaggiati quelli che hanno fatto le loro esperienze **prima** degli altri!!

in Bocca al lupo.....

P.S: questo metodo è senz'altro un ottimo strumento per incrementare e arrotondare i tuoi guadagni mensili oppure potrebbe anche trasformarsi in una vera e propria attività full-time.

Ma indipendentemente da questo il messaggio che volevo darti è che le possibilità di guadagnare ci sono sempre, **basta avere le idee giuste.....**

Quindi volevo proporti di visitare il mio sito www.centroaffariitalia.com dove trovi MOLTE idee, ma anche, e soprattutto, la possibilità di diventare un mio affiliato, rivendendo i miei prodotti (come questo libro, ma ce ne sono molti altri) e **guadagnando il 50% sul prezzo di vendita!!**

Che ne dici, sembra interessante?

Bene!

Allora clicca subito qui sotto per avere tutte le informazioni e iscriverti subito gratuitamente al mio eccezionale



- ✓ **Nessun Lavoro da fare !!**
- ✓ **Nessun Investimento !!**
- ✓ **Nessun Rischio !!**
- ✓ **Puoi solo Guadagnare !!!**
- ✓ **Perchè non farlo ?? ISCRIVITI ADESSO!!**



*a presto !!
Marco Forconi*



Guadagnare 300 euro a settimana con una fotocamera digitale