



Versione 5.00

DANIELE D'AUSILIO

EBAYPEDIA

**La risorsa (quasi ;-) gratuita per sapere tutto, ma
proprio tutto su come creare e gestire un'Attività da
Casa con le Aste OnLine**

Titolo

“EBAYPEDIA”

Autore

Exaurus e altri Membri eBay

Utente eBay

[exaurus](#) (1849 )    Top 1.000

Editore

CentroInformazioni

Sito internet

www.CentroInformazioni.net

Questa eBayPedia è stato creata dal Powerseller eBay **exaurus mettendo insieme le varie guide, sia gratuite, sia a pagamento, presenti su eBay e su Internet, sia unendo le proprie esperienze maturate nel settore.** Quest’opera non è stata creata per fini di lucro (il costo serve solo a coprire le spese di eBay) ma per rispondere alle tante richieste di assistenza avute in questi anni. Ritieniti libero quindi, di Rivenderle, distribuirle, regalarle o consegnarle a tuo piacimento.

Sommario

| | |
|---|---------|
| Introduzione | pag. 5 |
| Capitolo 1: Registrazione e Feedback | pag. 11 |
| Capitolo 2: La Consegna Digitale | pag. 18 |
| Capitolo 3: Acquistare su eBay risparmiando | pag. 23 |
| Capitolo 4: Il Negozio eBay | pag. 29 |
| Capitolo 5: Quali Prodotti Vendere | pag. 32 |
| Capitolo 6: Evitare le Truffe | pag. 35 |
| Capitolo 7: La prima Inserzione | pag. 40 |
| Come Guadagnare con eBay | pag. 48 |
| Conclusione | pag. 73 |

Introduzione

Prenditi qualche minuto di relax ed immagina questa scena:

Te stesso tra qualche anno... rilassato sulla tua migliore poltrona... in una casa nuova come l'hai sempre desiderata, con parcheggiata nel box l'auto o la moto che fino a qualche anno prima potevi solo desiderare sfogliando le riviste... ti sei da poco svegliato... con calma... senza nessuna sveglia che ti costringesse a farlo al sorgere del sole... un bel idromassaggio tonificante ... ed ancora in accappatoio inizi a pensare al "duro" lavoro che dovrai svolgere per qualche ora da lì a poco... e così dopo un sano caffè gustato nella comodità della tua migliore poltrona inizi a lavorare... poggi il notebook sulle tue gambe... lo accendi e con la connessione wireless ti colleghi ad internet e digiti www.ebay.it ... inserisci il tuo user e pass e finalmente puoi controllare quanto hai guadagnato durante la sera precedente... mentre tu eri a spassartela ad una festa di amici !!!!

Credi sia un sogno bello ma impossibile da realizzare???? Mi spiace dirtelo, ma ti stai sbagliando !!!!

Non ti dico che eBay potrebbe cambiarti la vita... ma ti posso assicurare che se ben sfruttato eBay può diventare uno strumento eccezionale per trasformare molti dei tuoi sogni in realtà. Ma sfruttare eBay non è facile e se pensi che eBay è una semplice piattaforma dove poter vendere quattro cianfrusaglie o dove poter comprare ad un buon prezzo e rivendere ad un po' di più... Beh mi spiace dirtelo di nuovo... ma stai sbagliando!!!

Forse ora ti stai chiedendo: **"Ma questo qui chi si crede di essere?"** La risposta è: Nessuno...

Io ero due anni fa quello che tu sei oggi... un nuovo iscritto ad eBay, che comincia ad interessarsi a questo sito, che inizia a vendere qualche cianfrusaglia che ha in casa, che cerca qualche guida interessante su come vendere su ebay, che si illude di trovare buoni fornitori comprando centinaia di liste di fornitori fittizi... io ero tutto questo soltanto due anni fa ... ed ora, dalla mia migliore poltrona, con il notebook sulle mie ginocchia, scrivo queste parole per darti una strada... concreta... affinché anche tu come me fra due anni potrai fare lo stesso.

Chi sono, la mia storia, che cosa ho creato e cosa sto creando puoi leggerlo sulla mia **Pagina Personale**:

(<http://cgi3.ebay.it/ws/eBayISAPI.dll?ViewUserPage&userid=exaurus>), ma non è questo lo scopo di questa enciclopedia... L'obiettivo è quello di dare a tutti la chance di PROVARCI nel modo giusto. Purtroppo ho visto e sentito tanti nuovi aspiranti venditori che provano senza nessuna conoscenza delle tecniche e dei segreti base di eBay a vendere qualcosa e, dopo qualche settimana di invenduto, si demoralizzano e smettono pensando che è eBay che non funziona... ed è invece proprio a loro che mi piacerebbe comunicare che eBay è il più bel gioco in cui mi sono imbattuto nella mia vita, ma per giocare una partita e vincerla devi prima di tutto conoscere le regole del gioco, studiare l'avversario, testare il terreno del campo, preparare una tattica e quindi scendere in campo e solo allora, quando sei padrone del gioco, quando conosci i trucchi, le scorciatoie ed i segreti che non troverai mai su un piatto d'argento... solo allora potrai vincere la partita

Il **Successo** si può raggiungere grazie ad eBay se imparerai a sfruttare questo "giocattolo" non soltanto come un semplice sito di

vendite, ma come un vero e proprio Mezzo di Comunicazione... un mezzo attraverso il quale ogni giorno si potrà trasformare in una nuova opportunità, in un nuovo incontro, in una nuova occasione per crescere, guadagnare e migliorare.

Da questo notebook appoggiato sulle mie gambe posso accedere a tutto il mondo, posso conoscere persone dai quattro angoli del pianeta, posso conoscerne le loro storie, creare sinergie ed accordi o semplicemente comprare o vendere. Da questa tastiera con pochi click del mouse posso mettere in vendita i centrini fatti all'uncinetto da mia madre, in Italia come in Cina in America come in Malesia e se scriverò le parole giuste, se la mia comunicazione sarà efficace troverò chi li comprerà ed il prezzo probabilmente aumenterà anche.

eBay ci offre oggi l'opportunità di crescere e guadagnare senza limiti... o meglio con un unico limite dettato da noi stessi, dal nostro tempo e dal nostro impegno. Purtroppo appena iniziai a giocare con eBay mi resi ben presto conto che oltre un certo limite non si poteva crescere... non si poteva perchè **ERO DA SOLO !!!**

Ed è per questo che pensai di unire tutte le Guide che io stesso ho acquistato, tutte quelle che si trovano sul sito di eBay, tutte le

risorse che io stesso ho scritto ed ho provato, testato ed inventato, per scrivere questo che, più che un semplice eBook, vuole essere la risorsa più importante per chi vuole fare di eBay la propria attività nella vita. Una vera e propria Enciclopedia, insomma.

Perché perdere tempo a studiare e cercare se c'è qualcuno che può insegnarti perché perdere tempo a cercare dove comprare se hai già chi ti può vendere... ... perché sperperare denaro in commissioni se ci sono metodi per pagarne meno e vendere di più... perché limitarsi all'Italia quando abbiamo il mondo a disposizione... perché fare poco da soli quando si può fare molto di più in gruppo... **Anche questo è eBay ...**

Accendere il computer e trovarsi nella casella di posta una richiesta di una grande Azienda che ci chiede di assisterla alle vendite ... scoprire che un venditore dell'altra parte del globo vuole collaborare con noi nella crescita del nostro business ... trovare la mail della ragazza carina, che ci ha comprato un oggetto qualche giorno prima e che accetta il nostro invito a cena ... **anche questo è eBay**

Purtroppo questa introduzione mi limita nello spazio e nelle parole, ma spero che queste poche righe ti abbiamo dato la voglia

di provarci ... di continuare a leggere e studiare questa enciclopedia... diventando magari parte dei Rivenditori che crescono e si espandono sempre di più tramite i nostri servizi o restando da solo... non importa che strada sceglierai ... l'importante è che tu sappia che la vita non è solo quella che hai vissuto fino ad oggi... che non è fatta solo di un lavoro da dipendente che non ti piace... da un mutuo da pagare ... da una macchina da riparare... da una relazione che sarebbe meglio terminare... **la vita è fatta anche... di sogni da realizzare !!!**

Capitolo 1: Registrazione e Feedback

Se vuoi iniziare un'attività su internet da casa **PROPRIO ORA**, non esiste opportunità più grande di eBay. Sono convinto che ti piacerebbe avere un'attività tutta tua dove TU decidi

-quando lavorare,

-quanto lavorare,

-dove lavorare,

-con chi lavorare

e ovviamente **quanto guadagnare.**

Queste condizioni erano concesse solo a pochi privilegiati non molto tempo fa, ma oggi grazie a internet ed alla gigante rivoluzione del commercio su eBay, anche tu puoi godere della stessa qualità di vita.

Se per caso credi che il successo su eBay è garantito solamente a chi ci arriva per primo o solamente a chi è un esperto di computer,

ti sbagli di grosso.

Non esiste un modo più facile ed accessibile per aumentare le tue entrate mensili. Non mi credi?

Bene, apprezzo molto la tua prudenza, ma come può saturarsi un mercato che è diviso in oltre **20.000 categorie** di articoli diversi? Come può avere successo solo chi ci arriva per primo se AL GIORNO si registrano oltre **40.000** utenti nuovi?

Il mercato di Ebay sta letteralmente ESPLODENDO e diventa impossibile monopolizzarlo completamente, quindi c'è spazio per tutti, sia oggi che fra 20 anni. Cosa significa questo per te?

Significa che puoi registrarti immediatamente e incominciare a vendere oggetti a migliaia e migliaia di clienti mirati e per di più a costi irrisori.

Un sogno per qualsiasi imprenditore intraprendente. Non hai bisogno di investire in pubblicità, non occorre rincorrere clienti, ma vengono direttamente da te e non corri nemmeno il rischio di fallimento per bilancio in rosso! ;)

Sembra incredibile, vero?

Eppure qualcuno sta in questo preciso istante ritirando i soldi dalla sua carta Postepay oppure sta verificando la sua email con notifiche di pagamento da parte di Paypal!..magari il prossimo potresti essere tu!!!

Ho verificato il fatto che in tanti dicono che è facile e veloce vendere su eBay e oggi posso confermarlo.

E ti rendi conto che sei in possesso già del 90% degli strumenti per lavorare su eBay?

Eh, sì, ti basta un computer, un collegamento a internet e qualche importante dritta (anzi direi fondamentale!) su come e cosa vendere. Il prossimo passo è quindi la registrazione a eBay!

Potresti andare su www.ebay.it e cliccare su “**registrati**”, ma prima devi sapere alcune cose.

Nel mondo del commercio la reputazione è una delle fondamentali garanzie per poter svolgere la propria attività a lungo nel tempo. Se vuoi apportare credibilità e fiducia agli

acquirenti su eBay DEVI salvaguardare il tuo feedback. Il feedback è il commento che l'acquirente rilascia di volta in volta al venditore, e può essere sia positivo che negativo; e allo stesso modo si esprime il venditore. Il punteggio del tuo feedback molto spesso DETERMINA la decisione di un potenziale acquirente di mettere un'offerta sulla tua asta o meno perché è visibile a tutti.

Il sistema del rilascio del feedback è l'unico indicatore che permette di capire se si tratta di un venditore serio e affidabile, ed è quindi un elemento di protezione fondamentale da eventuali truffe.

Troppe volte leggo nei forum di eBay messaggi di persone che acquistano oggetti senza leggere prima i feedback e poi si ritrovano a mani vuote ma con la pancia piena di rabbia! (incredibile, ma vero)

Quindi ti consiglio sempre di verificare i feedback del venditore **PRIMA** di fare eventuali offerte.

Se sei ambizioso e se sei intenzionato a guadagnare tanto in maniera autonoma, ti consiglio vivamente di registrarti **DUE**

VOLTE. La prima volta inserirai un tuo nome utente identificativo (ID) a tua libera scelta: in questo caso non ha molta importanza quale nome scegliere perché userai questo ID solamente per acquistare articoli (basta che non sia offensivo). Perché?

È importante perché, come abbiamo detto in precedenza, ogni volta che compri o vendi devi lasciare un feedback al compratore o al venditore.

Se per caso (sono casi rari) il venditore non ti manda l'articolo che hai già pagato, oppure non sei soddisfatto per qualsiasi altro motivo, puoi lasciare un feedback negativo.

Calcola che con molta probabilità ne riceverai anche tu uno, ma ti danneggia molto meno perché per te è molto più importante avere l'ID da venditore pulito che viene così preservato e protetto.

Potrai inserire il nome ID da venditore nel momento che avrai già una chiara idea su cosa vendere (consigliato) oppure puoi

registrarlo subito e cambiarlo più tardi.

Attenzione. Il regolamento di eBay permette di iscriverti più volte, è sufficiente usare due o più indirizzi e-mail diversi.

Puoi iscriverti qui: www.ebay.it e poi clicca in alto su **registrati**. Questa tecnica di protezione ti darà la libertà e la tranquillità di rilasciare commenti negativi (spero il meno possibile!) senza la preoccupazione di rovinare il tuo feedback.

A questo punto potresti chiederti:

Ma se tutti su eBay useranno questa tecnica, io come venditore rischio di ricevere più facilmente un feedback negativo??

In parte hai ragione, ma se tu sarai un venditore onesto, veloce e serio, non correrai nessun rischio in più. Inoltre con questo sistema i feedback dei venditori saranno ancora più veritieri, poiché spesso succede che gli acquirenti, per paura di ricevere un commento negativo, lascino uno positivo nonostante una parziale

o totale insoddisfazione del prodotto o servizio ricevuto

Capitolo 2: La Consegna Digitale

Gli e-book sono dei libri in formato digitale, possono essere scaricati subito, non hanno costi aggiuntivi per la spedizione di conseguenza non dovremo materialmente impacchettare e spedire gli e-book che possono essere prelevati autonomamente oppure inviati con appositi programmi sempre in automatico.

In Italia il commercio di software e di e-book è ancora poco diffuso e a differenza dell' America dove molte persone “lavorano da casa” traendone ottimi profitti grazie alla vendita di oggetti digitali nella piattaforma ebay o tramite l’ausilio di siti web, su ebay.it la vendita di e-book non è molto diffusa, infatti alla voce oggetti digitali troviamo un massimo di 350 - 500 oggetti, a differenza di ebay.com che offre una grande disponibilità di oggetti digitali; infatti è sufficiente inserire la voce “e-book” oppure “software” e troviamo migliaia di questi oggetti.

In Italia gli eBook più diffusi e venduti sono di solito quelli relativi al Guadagno Online del Centro informazioni (sembra scontato detto da me ma ti basterà fare una piccola ricerca per capirlo ;) e si tratta di questi:



Al contrario di quello che crede la maggior parte delle persone non dovete essere maghi informatici o avere abilità speciali per scrivere o per rivendere un e-book.

In caso di acquisto

Ci sono molte guide per imparare a guadagnare, vendere, facili guadagni ecc.

Molti e-book promettono risultati immediati dopo l'acquisto, molte volte si ricevono informazioni inutili pagate anche a caro prezzo e altre volte con una cifra irrisoria riceviamo ottime informazioni, pertanto il mio consiglio e' quello di non eccedere con la spesa di acquisto.

Rivendita e-book

Per vendere in formato digitale su eBay devi disporre di un **Account business** e soddisfare tutti i requisiti per i venditori professionali su eBay (archiviazione partita IVA e l'offerta di regole sulla restituzione).

Devi utilizzare il formato **Compralo Subito** o **Oggetto del Negozio**. In altre parole, non puoi utilizzare il formato Asta online. Devi impostare un singolo prezzo Compralo Subito per l'oggetto.

Devi richiedere il **pagamento immediato** e solo tramite **PayPal**, in modo che gli acquirenti possano accedere all'oggetto immediatamente una volta acquistato.

Devi utilizzare un conto PayPal verificato di tipo **Premier** o **Business** e devi essere registrato al programma del **Codice di verifica** con la carta di credito su Paypal. Specifica un percorso per il file o un metodo di consegna alternativo per il tuo oggetto digitale. Inoltre, devi confermare di essere autorizzato a vendere l'oggetto digitale. L'autorizzazione deve essere valida per tutti i paesi dai quali desideri consentire l'acquisto del tuo oggetto. Prima di mettere in vendita il tuo oggetto, vedi le regole eBay sui Media scaricabili e il programma VeRO <http://vero.ebay.it>

Chiarisci nella descrizione che non stai vendendo un normale oggetto da spedire.

Gli utenti che acquistano oggetti digitali si aspettano di riceverli rapidamente perché non è necessaria alcuna spedizione, per questo motivo fornisci un metodo di consegna efficace (esempio, un indirizzo Web per il download di un file)

Se non hai Partiva Iva e ti interessa la vendita di eBook, esiste un

procedimento per poterla attuare, lo trovi spiegato dettagliatamente in questo eBook:

(http://search.stores.ebay.it/Centro-Informazioni-exaurus_inserire-consegna_W0QQfcdZ2QQfciZQ2d1QQfclZ4QQfromZR10QQfsnZCentroQ20InformazioniQ20exaurusQQfsooZ1QQfsopZ1QQsa selZ164723607QQsofpZ0)



Capitolo 3: Acquistare su eBay risparmiando

Probabilmente ti sei già iscritto a eBay e hai avuto modo di farti un giro per le varie categorie di articoli. In caso di difficoltà, puoi sempre inserire il nome dell'oggetto che cerchi (o le parole chiavi che lo descrivono meglio) nel motore di ricerca di eBay.

Hai già la bava per qualche acquisto in asta? ;-)

È normale, ma fai attenzione perché questo impulso febbricitante potrebbe indurti a spendere molto più di quanto, in realtà, sia stato il tuo desiderio iniziale!

Innanzitutto devi decidere quanto sei disposto a pagare per un articolo e subito dopo devi stabilire di NON oltrepassare MAI quella cifra. Anche se non avrai vinto quell'asta, non preoccuparti perché nel 90% dei casi lo stesso articolo riapparirà su eBay un paio di ore più tardi.

Ogni asta ha un momento preciso di inizio e di fine. Colui che farà la offerta più alta prima della scadenza dell'asta avrà vinto l'oggetto. Allora, credi di essere pronto per fare offerte?

Beh, forse ci sono ancora un paio di cosette da sapere, ad esempio che il 95 % degli ebayer commettono un **GROSSO ERRORE** quando fanno le loro offerte.

Come è possibile??!!?

Stai per scoprire **il primo segreto** delle offerte con una semplice domanda: che vantaggio hai se metti un'offerta 5 giorni prima della fine dell'asta?

Ti assicuri per caso la vincita? No.

Rischi per caso di attirare altre offerte e di far lievitare il prezzo di parecchio?

SI!!!

Ascoltami, quello che ti sto per rivelare è importante perchè eBay non te lo dirà **MAI** in quanto perderebbe molti soldi.

Non hai NESSUN beneficio nel fare offerte da subito perché è stato ampiamente dimostrato che più offerte riceve un'asta, più attira visitatori e quindi ha maggiori possibilità di vendere l'articolo ad un prezzo più alto. Interessante, no?

Questa situazione si chiama la guerra delle offerte e sarebbe buona cosa che tu la evitassi.

Il segreto sta nel fare l'offerta solamente allo **SCADERE DELL'ASTA!!**

L'ultimo minuto prima della fine dell'asta è quello più intenso. Tutti gli acquirenti aumentano il prezzo finale e tu devi inserire la tua offerta proprio durante gli ultimi 30 secondi.

Negli Stati Uniti questa tecnica si chiama sniping e se vuoi vincere le aste senza pagarle troppo, ecco cosa devi fare:

1. Clicca sull'oggetto che ti interessa e che sta per scadere;
2. Apri un'altra finestra internet (finestra del browser) sulla stessa pagina dell'asta precedente;
3. Vai alla fine della pagina del secondo browser e inserisci la massima offerta che sei disposto a pagare;
4. Clicca su Continua per vedere la tua offerta e sarai portato ad un'altra pagina, ti chiederà il tuo nome utente e password, ma NON cliccare su invia;
5. Continua ad aggiornare la pagina nel primo browser per verificare il tempo;
6. Quando mancano solo 15-20 secondi clicca su invia nel secondo browser. Se hai una connessione adsl o T1 puoi farlo anche 5 secondi prima. I secondi dipendono dalla velocità di connessione del tuo computer.

Ora sai come fare lo sniping manualmente, ma esiste un metodo ancora più semplice e comodo che sono i servizi di sniping.

Il vantaggio nell'usare un servizio di sniping è che puoi programmare in anticipo le seguenti cose:

quando fare le offerte;

quale articolo comprare;

stabilire la cifra massima che sei disposto ad offrire;

Il programma esegue per te lo sniping anche se hai il computer spento e addirittura anche mentre dormi!

Ecco l'unico servizio di sniping in italiano:
www.auctionsniper.com

Puoi avere 3 sniping gratis, gli altri sono a pagamento.

Inoltre esistono programmi, scaricabili su internet e installabili su pc, che fanno la stessa cosa, ma non tutti sono affidabili.

Nonostante questa tecnica sia molto efficace, è naturale che verrà usata da sempre più utenti su eBay con la conseguenza che comunque l'offerta più alta avrà la meglio...quindi se hai già in mente un prezzo massimo..inserisci quello ed aspetta la fine dell'asta senza stressarti gli ultimi secondi di un'asta.

Capitolo 4: Il Negozio eBay

Il 95% degli utenti eBay han aperto un negozio per poter organizzare al meglio le proprie inserzioni, le proprie modalità di pagamento, di spedizione, ecc.... La forma BASE di un negozio (la più gettonata vista l'economicità delle tariffe) è perfetta anche per un venditore professionale!!!

Come aprire un negozio:

Vai su <http://stores.ebay.it/> e clicca a destra su "**APRI UN NEGOZIO**" (il pulsante arancione)

Segui le istruzioni che ti vengono fornite passo passo da eBay e completa l'opera inserendo già qualche inserzione.

Attenzione a quando cliccate sul formato di vendita per l'apertura di un'inserzione: se selezionate **OGGETTO DEL NEGOZIO** l'articolo avrà si durata più lunga, ma meno visibilità.

Come gestire il negozio:

Il negozio ha tantissime funzionalità: puoi addirittura creare

nuove pagine come preferisci (solo testo, testo + immagini, inserzione in evidenza, ecc....), decidere quali di quelle pagine personalizzate mettere come homepage, segnalare i tuoi periodi di assenza in vacanza e molto altro...!

Clicca sulla Home del negozio (l'icona della porta rossa accanto al tuo ID utente) e scorri poi la pagina fino in fondo: vai sul link VENDITORE, GESTISCI IL NEGOZIO.

Ora devi solo sbizzarrirti col creare nuove pagine, nuove funzionalità, i volantini da distribuire...

SONO TROPPE LE FUNZIONALITA' DA ELENCARE MA E' FONDAMENTALE ESPLORARLE TUTTE!

A questo riguardo, esistono oggi dei servizi, che permettono la gestione da parte di terzi, della gestione di un Negozio professionale, delle vendite, e delle Inserzioni, tramite gestione di Negozi eBay in Franchising chiavi in mano come questo gestito direttamente da me:



http://cgi.ebay.it/Negozio-eBay-Franchising-x-Guadagnare-Vendere-da-Casa_W0QQitemZ250118105175QQihZ015QQcategoryZ102485QQtcZphotoQQcmdZViewItem

Capitolo 5 Quali Prodotti Vendere

Ecco una domanda di interesse generale:

“Con che prodotti mi consigli di partire avendo un budget tra i 350-600 mensili senza voler avere grossi volumi di vendita?”

Innanzitutto suggerisco prima di porsi delle domande diverse e chiedersi:

"Cosa mi piacerebbe vendere?"

"Di cosa sono appassionato?"

“A chi o a quale nicchia di mercato voglio vendere?”

E poi cimentarsi con la ricerca di mercato.

È importante verificare sempre il mercato, perchè sulla strada del successo si possono trovare ostacoli con problemi da risolvere, delusioni e qualche volta si possono perdere anche dei soldi, soprattutto se si lavora malvolentieri e con fatica, mentre invece

se stai trattando un prodotto che ti piace, puoi avere molta più facilità ad affrontare le eventuali sfide che ti vengono incontro.

Torniamo alla domanda su come partire avendo un budget di 350-600 euro mensili senza impantanarsi con grossi volumi di vendita.

Esistono due modi per evitare grossi volumi di vendita: il primo consiste nell'inserire poche aste alla volta e il secondo modo consiste nel vendere pochi oggetti di alto valore (p.es. automobili) o di difficile reperibilità (p.es. collezionismo).

(Ricordo comunque che il guadagno su eBay è più facile realizzarlo con grossi volumi di vendita.)

Comunque dalla domanda di origine posso dedurre che si desideri iniziare con un guadagno non altissimo oppure che sussista la difficoltà o l'impossibilità di seguire grossi volumi di vendita.

Ad ogni modo se p.es. 500 euro di budget mensili, sembrano pochi, prova ad immaginare di vendere i tuoi prodotti aumentando il margine di profitto:

esempio, se hai comprato un trenino da modellismo per 50 euro, per guadagnare il 50% del tuo investimento devi venderlo a 75. Se vuoi realizzare il 100% di profitto, devi venderlo a 100 euro, e così via.

In questo modo il mese successivo potresti avere un budget più alto da re-investire!

Il 50% di margine di profitto dovrebbe essere la media, ovvero l'obiettivo di guadagno su ogni oggetto venduto. Se il tuo margine di profitto è più basso dovresti avere un grosso volume di vendita che avrebbe come conseguenza un investimento maggiore di lavoro e di tempo. Ovviamente vanno considerati i pro e i contro di ogni azione.

Per quanto riguarda la gestione dei tuoi volumi di vendita ti consiglio di iscriverti al **Gestore delle Vendite Plus** e alle **Analisi delle Vendite Plus** dove tutto diventa più facile perché puoi automatizzare gran parte del tuo lavoro.

Capitolo 6: Evitare le Truffe!

Credo che eBay sia un luogo dove si possono fare dei buoni affari ma che nessuno a questo mondo regali nulla. Quando l'affare è troppo buono divento sospettoso e penso che magari sto per prendere una buona fregatura... allora cerco di essere prudente.

LEGGO GLI ULTIMI FEEDBACK E ANCHE I PRIMI

Prima di fare un'acquisto leggo gli ultimi feedback che il venditore ha ricevuto e anche i primi. Ho visto venditori che avevano ricevuto i primi 100 feedback in 3 giorni, acquistando o vendendo ebook che costavano 0,01 euro e che servono solo per fare feedback. Di solito sono feedback in inglese (un italiano con 100 feedback in inglese mi puzza) oppure sono del tipo <<::S::>> <<::T::>> <<::A::>> <<::R::>> <<::S::>> e poi sono tanti (troppi) in poco tempo...

VERIFICO DA QUANTO TEMPO L'UTENTE E' ATTIVO

Penso che i truffatori agiscano pochi mesi dopo aver aperto

l'account e che difficilmente aspettino un anno prima di attivare le truffe. Un venditore serio che in 2/3 anni si è costruito una rispettabilità ricevendo 3/400 feedback, difficilmente si “venderà” per un centinaio di euro.

GUARDO ANCHE I FEEDBACK CHE IL VENDITORE HA LASCIATO

Se vedo che un venditore ha ricevuto 500 feedback ma ne ha lasciati solo 300 agli altri utenti, penso che tenda a dimenticare troppo in fretta i suoi clienti ...penso che se non trova 10 secondi per lasciare un feedback (anche standard, del tipo “tutto ok, grazie per il suo acquisto”) difficilmente troverà 10 minuti per risolvere un problema con l'oggetto che acquisterò.

PRIMA DI PAGARE CERCO INFORMAZIONI SUL VENDITORE

Quando vi siete aggiudicati un oggetto ricevete da eBay una mail con i dati del venditore. Andate su Google e fate una ricerca digitando il suo “nome cognome” tra virgolette... Nel febbraio 2006 avrei dovuto pagare 399 euro per un Nokia (che in negozio costava il doppio) ricaricando la postepay di una

signorina dal nome strano. Da google era venuto fuori che quello era il nome di una pornostar russa e ho ritirato la mia offerta; pochi giorni dopo quell'utente veniva cancellato da eBay e sul forum cominciavano ad apparire le lamentele dei truffati

PER POCHI EURO PREFERISCO I VENDITORI ITALIANI

Se acquistando un oggetto in Cina risparmio 3 euro, preferisco comprarlo a Milano: il viaggio è più breve e magari è più facile che non si rovini durante il tragitto. Ricordatevi che secondo l'articolo 1510 del codice civile, la merce viaggia sempre a rischio e pericolo dell'acquirente.

GUARDO MOLTO ATTENTAMENTE L'INSERZIONE

Io leggo con attenzione quello che il venditore scrive (cover per Nokia 9500 non significa cover ORIGINALE per nokia 9500) e cerco di cogliere tutti i dettagli, le sfumature. Non mi fido dei venditori che non fanno una foto all'oggetto che vendono; di quelli che vendo un nokia 9500 e ti mettono la foto presa dal sito Nokia (bella e senza sfondo). Penso sempre che potrebbero anche non avere quello che vorrebbero farmi comprare

NEL DUBBIO MANDO UNA E-MAIL

Mai all'indirizzo che eventualmente compaia nell'inserzione, ma sempre cliccando su "contatta l'acquirente" ...in questo modo il venditore riceve una email sul "mio eBay" e anche nella casella di posta che eBay ha già verificato. A volte capita che un truffatore riesca ad accedere all'account di un ebayer ignaro ma difficilmente riesce anche ad intercettare la sua posta. E poi un venditore che risponde (velocemente) è certo meglio di uno che ignora i suoi clienti.

VOGLIAMO PARLARE DELLE ASTE DI UN GIORNO?

Non dico che tutte nascondano qualcosa, ma dico che è strano non voler utilizzare tutto il tempo che è concesso da eBay... maggiore è il tempo che un oggetto rimane in vendita e maggiori sono le persone che possono vederlo e quindi fare un offerta. Perché svendere un LCD in 24 ore?

PREFERISCO LE SPESE DI SPEDIZIONE CHIARE

Se un venditore non specifica chiaramente i costi di spedizione divento diffidente e penso che magari è poco serio. Poi divento diffidente con quei venditori che mettono spese di spedizione

troppo alte solo per fregare eBay e non pagare le commissioni...
penso che se vogliono fregare eBay magari potrebbero anche
pensare di fregare me.

Capitolo 7: La prima Inserzione

Questo capitolo contiene utili consigli per vendere i tuoi oggetti in sicurezza, soddisfacendo entrambe le parti. E' rivolta soprattutto a chi si accinge ad effettuare la sua PRIMA VENDITA.

Se hai oggetti che non usi più e ritieni che forse potrebbero in qualche modo essere ancora utili a qualcun altro, allora è il momento di metterli in vendita su eBay. Forse già ci avevi pensato, ma ti sei chiesto: "**Come si fa?**"

Intanto premetto che eBay, fra l'altro, mette a disposizione una semplicissima procedura guidata di messa in vendita; quindi, niente di più semplice.

Non parlerò di prezzi che possono variare nel tempo e che comunque mentre mettete in vendita il vostro oggetto li trovate ben chiari nella procedura guidata di eBay.

Ecco un elenco di suggerimenti da seguire:

1. Leggi prima di iniziare a vendere il più possibile; chiarisciti ogni dubbio consultando il **regolamento** di eBay, i **Forum** dove gli utenti mettono a disposizione le proprie esperienze, leggi le **guide** (magari le mie).... *Ciò che tu sai ti tien largo dai guai, ciò che tu ignori ti tien stretto ai dolori.*
2. Registrati come **venditore**; a tale scopo puoi inserire i dati della tua carta di credito, oppure utilizzare il servizio postale, a mezzo del quale ti verrà inviato un codice da inserire per diventare utente verificato.
3. Assicurati che l'oggetto che stai per vendere sia **consentito** da eBay e che tu goda dei **diritti** per venderlo.
4. Ora sei pronto.
5. Procurati una o più **foto** del tuo oggetto. L'immissione della prima foto (400x300 pixel) è gratuita; l'inserimento di altre foto è a pagamento, così come il formato gigante. La foto deve ben descrivere l'oggetto, deve essere nitida e soprattutto deve far capire che è il tuo oggetto, che lo hai effettivamente. Non utilizzare foto da internet o da rivista; usa le tue.
6. Scegli un **titolo** accattivante, magari prendendo spunti tra le altre

inserzioni simili; dal titolo uno decide se entrare nella tua pagina, per cui devi essere convincente e devi mettere le parole giuste che permettono di trovarlo facilmente. Fai lo stesso per decidere la **categoria** dove meglio venderlo, prendendo spunto dalle altre inserzioni.

7. Crea una **descrizione** chiara e completa, mostrando non solo i pregi, ma anche i difetti. Questi in genere non allontanano gli acquirenti; anzi così facendo guadagni la loro fiducia. Dopotutto se l'oggetto è graffiato, macchiato, bucato... perchè nascondere? Tanto quando l'acquirente lo riceve se ne accorge da solo, e poi cominciano i dolori. Patti chiari....
8. Metti ben chiari i **costi di spedizione**. Questi devono comprendere gli effettivi costi: l'affrancatura, i materiali come lo scotch, la scatola, eventuali stampe... Stai però attento a non renderli troppo alti, poichè allontanano gli acquirenti. Cerca di mettere più possibilità, soprattutto inserisci spedizioni tracciabili (come la raccomandata o il pacco celere) e nella descrizione informa che chi opta per spedizioni non tracciabili (più economiche), lo fa a proprio rischio e pericolo. Offri poi anche l'assicurazione come scelta facoltativa (vedi la mia guida sulle spedizioni). Uomo avvisato....

9. Scegli il **formato di vendita** che più si addice all'oggetto e alle tue esigenze. Esiste la normale "*asta*" (anche se eBay la definisce altrimenti, io la chiamo così per intenderci), ma anche il "*compralo subito*". Con l'**asta** sai in anticipo l'ora esatta in cui ci sarà, se ci sarà, il vincitore per regolarti approssimativamente sul giorno in cui dovrai fare la spedizione; non conosci però in anticipo il prezzo finale, per cui potresti svenderlo o magari no. Con il **compralo subito** per tutta la durata dell'inserzione in ogni istante potrà esserci l'acquisto, quindi ti puoi regolare di meno sulla spedizione; hai però il vantaggio di conoscere in questo caso già il prezzo finale di vendita, se vendita ci sarà. Esistono però delle opzioni in merito; ad es. con l'asta puoi vendere l'oggetto a partire da un **prezzo di partenza** minimo che decidi tu; naturalmente più è alto e più paghi l'inserzione e meno acquirenti attiri. Per questo c'è il **prezzo di riserva** per l'asta; parti da un prezzo basso per attirare persone, ma vendi l'oggetto al prezzo che preventivamente hai deciso, senza doverlo svendere; naturalmente è un servizio che paghi. Per il compralo subito c'è poi la **proposta d'acquisto**; metti un prezzo compralo subito; se l'acquirente lo trova alto ti fa una proposta che sei libero di accettare o meno o fare una controproposta; naturalmente

il numero di proposte per ogni acquirente è limitato, per cui se le rifiuti tutte, poi se è ancora interessato deve per forza comprare col compralo subito; ciò per scoraggiare le proposte "indecenti" o meglio indicibili. Naturalmente puoi vendere anche combinando asta e compralo subito.

10. Raccomandazione importante: se hai **pochi Feedback**, non mettere in vendita i tuoi oggetti a partire da prezzi bassissimi. Normalmente i prezzi con cui si concludono le inserzioni sono direttamente proporzionali al numero dei feedback che ha il venditore. Per questo motivo, se hai meno di 10 feedback (ma sono ancora pochi per oggetti di valore) metti in vendita a partire dal prezzo da cui sei disposto a cedere l'oggetto, oppure utilizza il prezzo di riserva. In caso contrario, il rischio è di svendere fortemente il proprio oggetto. Ricordati che su eBay chi fa un'offerta è tenuto ad acquistare quell'oggetto, mentre chi mette in vendita l'oggetto si impegna a venderlo appunto, come da regole.
11. Oltre la tariffa d'inserzione ci sono i costi delle opzioni di vendita: foto in galleria, sottotitolo, evidenziatore, grassetto, più foto, prezzo di riserva... Questi costi vengono addebitati anche se non vendi l'oggetto; se poi lo vendi, in base al prezzo finale hai spese ulteriori in addebito, appunto le cosiddette commissioni sul

valore finale di vendita!

12. Nell'inserzione indica chiaramente quali **tipi di pagamento** accetti, ricordandoti quelli proibiti, come la **postepay**, che ti fanno annullare l'inserzione su segnalazione. Venduto l'oggetto, **contatta l'acquirente**; dagli spiegazioni, mostrati disponibile, magari vuole fare, vuole pagare, ma si trova in difficoltà per inesperienza, nonostante la tua impeccabile e minuziosa inserzione. Non aprire quindi subito una controversia per oggetto non pagato, e non lasciargli istantaneamente un feedback negativo; prima cerca sempre una soluzione con il **dialogo**, e poi se proprio non c'è nulla da fare procedi come meglio credi.
13. Se non vendi l'oggetto al primo tentativo, **rimettilo in vendita**, magari cambiando titolo, descrizione, categoria, prezzo... nel caso, e ripeto solo nel caso, in cui dovessi vendere al secondo tentativo l'oggetto, ti verrebbero riaccreditate le tariffe d'inserzione della rimessa in vendita, ma non le opzioni di vendita.
14. **Spedisci** solo dopo che hai effettivamente **riscosso il pagamento** con il metodo concordato e spedisce nella modalità che l'acquirente ha scelto e pagato. Se paga una raccomandata,

non spedire mai con prioritaria; l'acquirente potrebbe aprire una controversia contro di te per oggetto non ricevuto, non solo nel possibile caso che andasse perso durante il trasporto, ma anche nel caso in cui, pur avendo ricevuto tutto, dovesse negare di aver ricevuto il pacco. Come potresti dimostrare di aver spedito? Lui ti direbbe di mostrargli il codice per la tracciatura di cui non disporresti. Spedisci con un metodo non tracciabile solo se ti viene espressamente richiesto, se no tutelati e conserva le ricevute. Puoi anche spedire prima che ti venga pagato, ma ti consiglio di farlo con contrassegno, da utilizzarsi però solo per cifre alte, poichè è piuttosto costoso. Se ha scelto una spedizione tracciabile, comunicagli anche i codici per la tracciatura, così tramite internet può monitorare la propria spedizione e stare più tranquillo in caso di eventuali ritardi.

15. Ricevuto l'oggetto, chiedigli se è soddisfatto. In caso affermativo puoi lasciare il **feedback**, ma ti consiglio di farlo solo dopo aver ricevuto il suo; non si sa mai, magari poi lui se ne dimentica o chissà cos'altro ancora. Se ci sono problemi, cercate insieme di risolverli e di concordare una possibile soluzione venendovi incontro a vicenda, sempre dialogando appunto. Scambiatevi e-mail, numeri di telefono... Se proprio poi non si può far niente,

allora si procederà con la solita controversia, feedback negativo, insomma come uno meglio crede.

Come guadagnare con eBay

In questo capitolo fine analizzeremo come si può Guadagnare **VERAMENTE** molti Soldi su eBay. Un metodo molto comune oggi, è quello di vendere prodotti che non si posseggono. Ovviamente per fare questo ci si affida a un'azienda seria... a patto di trovarla!

Ovviamente un buon metodo sarebbe quelli di acquistare direttamente Stock di merce a basso costo per poi rivenderla

E fin qui ci siamo!

Ma ovviamente non tutti si possono permettere un Investimento del genere, senza contare che molta merce potrebbe rimanere invenduta

E allora?

Uno dei "segreti" che i manuali offerti a caro prezzo (o anche a poco, come per alcuni Video Corsi) è quello della vendita senza fare magazzino, ovvero senza investire denaro.

Iniziare è infatti la cosa più difficile. Servono soldi. Infatti, se volete vendere, dovete avere gli oggetti che intendete proporre. Si può cercare di lavorare sul venduto, cioè di vendere e poi di acquistare i prodotti una volta ricevuti i soldi. Come vedremo in questo capitolo è una pratica comune, se fatta bene, ma se improvvisata porta solo feedback negativi.

Per i più il passo è sempre quello. Comprare per poi rivendere. Del resto è il mercato che funziona così, se acquistate il detersivo nel supermarket dietro casa, il proprietario quel detersivo lo ha a sua volta acquistato dal grossista, che lo ha preso dal distributore, che lo acquista dalla fabbrica o dall'importatore ufficiale.

Comprare all'ingrosso, non significa a priori *"comprare a poco prezzo"* ma bensì *"comprare tanti pezzi"* ed è per questo che si ottiene uno sconto.

Fare magazzino di prodotti da rivendere vuol dire, quindi, comprarne tanti, ovvero investire molti soldi.

Comprare carica batterie per cellulare a 3 Euro, che poi si rivendono a 6 Euro, è un buon business. Per averli a 3 Euro però è necessario comprarne almeno 1.000. Questo vuol dire che si dovranno investire 3.000 Euro. A cui poi andranno aggiunti i costi per comprare le buste imbottite con cui spedirli, che se si vogliono pagare poco vanno anch'esse acquistate a pacchi da qualche centinaio, sempre all'ingrosso. E, per finire, i costi per inserire il prodotto su eBay, o su altri portali di e-commerce che si fanno pagare per la pubblicazione.

Non tutti hanno la possibilità di fare questi investimenti, almeno inizialmente. Altri ne hanno la possibilità ma esiste sempre l'incognita *"e se poi il mio prodotto non vende?"*. In effetti uno che se ne fa di 1.000 carica batteria per i cellulari? Deve comprare 1.000 cellulari per usarli? Non conviene.

Ecco allora che le guide e i Video Corsi ti svelano il grande segreto:

Vendere senza avere il magazzino

Ovvero, vendere prodotti che qualcun'altro, il grossista, tiene in magazzino per te e che ti invia o, meglio ancora, invia per conto tuo al cliente finale, una volta venduti e incassato il pagamento.

Come tipologia di servizio esiste eccome. Si chiama: ***DROP SHIPPING***.

Si stima che negli Stati Uniti oltre il 50% del business fatto su eBay e sugli altri siti di commercio elettronico avvenga per mezzo di Drop Shipper

.

Un Drop Shipper è un distributore o un grossista che ha fatto la scelta di allargare il proprio giro d'affari offrendo servizi logistici aggiuntivi. In pratica offre la possibilità di acquistare da lui, inviando il prodotto direttamente al cliente finale.

Ecco come funziona:

- si identifica il grossista con cui si vuole lavorare, lo si contatta e si stipula un accordo di fornitura che, se il grossista è serio (o meglio se è reale e non un falso intermediario che si spaccia per tale) non prevede alcun costo di avviamento;
- all'interno del catalogo del grossista, si identificano i prodotti che si vogliono vendere e si preparano le inserzioni, avendo ben chiaro quale sarà il prezzo di acquisto e, quindi, quale prezzo si deve proporre per ottenere il guadagno che ci si è prefissati;
- si effettua la vendita sulla base dei prodotti scelti, usando e-commerce classico, aste o qualsiasi altro metodo (lecito);
- una volta effettuata la vendita e incassato il pagamento, si contatta il grossista e si ordina il prodotto, si paga e si indica al grossista l'indirizzo a cui spedire lo stesso;
- il grossista spedirà il prodotto al cliente finale e invierà a voi la fattura, che sarà da voi pagata, trattenendo il vostro guadagno;

Con questo sistema, va da se che si può iniziare a vendere una gran quantità di prodotti senza doverli prima acquistare, cioè senza dover fare magazzino. Se, poi, un prodotto proprio non si vende, avrete speso solo i soldi dell'inserzione e avrete fatto

esperienza, ma non avrete un oggetto in magazzino da dover svendere per liberarvene.

Come e quanto si paga

Il costo del prodotto è determinato da tre fattori:

- **Il prezzo di acquisto;**
- **I costi di imballaggio;**
- **I costi di spedizione**

Questo sono i tre elementi.

Il prezzo di acquisto è quello che il fornitore propone a tutti i suoi clienti. Ovviamente, trattandosi di un distributore o di un grossista, il prezzo sarà più basso rispetto al mercato normale.

I costi di imballaggio sono quelli che i fornitori stranieri chiamano *Handling*, letteralmente *maneggiamento* (poco italiano credo ma non mi viene altro). Questo è in pratica il compenso al fornitore per il servizio aggiuntivo che vi offre, ovvero di preparazione e di

spedizione dell'oggetto direttamente al cliente finale.

Infine, i costi di spedizione, che di solito sono offerti senza particolari ricarichi, se non i costi amministrativi e finanziari. Uno dei vantaggi è che i fornitori, facendo molte spedizioni, hanno di solito prezzi scontati per queste ultime.

Supponiamo, quindi, che il vostro fornitore applichi una tariffa di imballaggio di 3 Euro e abbia una convenzione con un corriere per un costo pari a 7 Euro per spedizione.

Il prodotto da 100 Euro avrà un costo complessivo di $100 + 3 + 7 = 110$ Euro inclusa la spedizione. Questo sarà il costo di cui dovete tenere conto quando formulerete la vostra offerta.

Potete scegliere di offrire la spedizione al costo, 7 Euro, e di ricaricare le spese di imballaggio sul prezzo del prodotto, oppure di tenere il prezzo del prodotto più basso e caricare le spese di imballaggio sulla spedizione, offrendola a 10 Euro. Questa è una vostra scelta.

E' tutto fantastico ma...

Peccato non sia così realizzabile

Almeno in Italia.

Già, perché quello che le guide non vi dicono, o meglio, che vi dicono solo dopo che le avrete acquistate, è che il Drop Shipping in Italia è ben lontano da essere una realtà.

Ci sono aziende che lo offrono, soprattutto nel settore informatico. Forse non si rendono neanche conto di farlo, e non lo chiamano Drop Shipping, perché non si rivolgono a un mercato allargato ma ai già loro clienti, che sono perlopiù negozi di informatica. Analizzeremo queste realtà più avanti.

Il problema, dicevamo, è che i fornitori di questo genere di servizi, ovvero i famosi "grossisti" o le accattivanti "fabbriche" di cui cercano di vendervi l'elenco, sono in tutto il mondo, fuorché in Italia.

Ecco quali sono i principali ostacoli a cui si va incontro nel cercare di avviare questa pratica:

- I drop shipper sono in giro per il mondo e, quindi, spediscono in Italia a costi internazionali, cioè alti, e con tempi lunghi;
- Le realtà italiane richiedono di possedere almeno la partita IVA, perlopiù registrata nel settore in cui operano (ad esempio se siete idraulici non vi accetteranno nel magazzino all'ingrosso di informatica);
- Chi offre il servizio di Drop Ship in Italia lo fa con margini veramente bassi, direi basissimi, quindi per guadagnare bisogna vendere tanto;

Analizziamo un settore

Prendiamo ad esempio il settore Hi Tech, che conosco bene.

Ho approcciato il drop shipping la prima volta poco più di un anno fa, unendomi ad un Team gestito da un venditore eBay che offriva appunto, servizi di Drop-Ship.

Conoscevo già bene la realtà americana e volevo approfondire quella italiana e, così è stato. Ho fatto i miei pensieri e immaginavo che il posto giusto per questo tipo di attività fosse proprio eBay, e così ho fatto. Non solo lavoro nel settore eBay, ma ho provato anche personalmente questo tipo di commercio. Per questo, come sempre, vi parlo di argomenti che un po' conosco.

Approfondiamo allora un settore, quello dell'informatica, dal punto di vista del nostro mercato.

Vi cito due grossi distributori di informatica che offrono ai loro clienti il servizio di spedizione all'utente finale, che potremmo definire drop shipper, anche se non lo sono apertamente.

La prima è la CDCPoint S.p.A. (www.cdcpoint.it) che altro non è che la divisione all'ingrosso del gruppo CDC, proprietario della famosa catena Computer Discount.

La seconda è la Esprinet (www.esprinet.com) che dopo la quotazione in borsa e alcune fusioni con concorrenti, è forse il più grosso distributore di informatica in Italia.

Entrambi richiedono, per accedere ai servizi, la registrazione e la presentazione di una visura della camera di commercio che dimostri che siete operatori professionali nel settore dell'informatica. Se avete deciso di fare business online, questo è un passaggio obbligato.

Una volta che vi si saranno aperte le porte del magico mondo dell'informatica a basso prezzo, aimé, scoprirete la grande verità.

NON SI GUADAGNA NULLA!!!

Già, infatti il settore informatico è uno dei meno remunerativi in assoluto. I guadagni possono andare da un medio 7/8% a un fantasmagorico 15/18%, fino ad arrivare, ma solo per alcune promozioni speciali, a un supercalifragilistichespiralidoso 22/23%!!!

Si, tutto qui.

Comprate un lettore MP3 a 40 Euro e lo rivendete a 49. In mezzo dovete aggiungere le spese di pubblicazione dell'offerta, le tariffe sulla vendita e le commissioni per il sistema di pagamento.

Facciamo un esempio concreto usando eBay:

- Acquisto del prodotto: 40 Euro + 10 di imballaggio e spedizione
- Inserzione Compralo Subito a 49 Euro (10 di spedizione) + galleria + grassetto = $0,80 + 0,15 + 0,95 = 1,90$ Euro
- Commissione per la vendita 4,5% di 49 Euro = 2,20 Euro
- Commissione PayPal per il pagamento 3,9% di 59 Euro + 0,35 = $2,30 + 0,35 = 2,65$ Euro

Totale del costo di acquisto e dei servizi di vendita: Euro 46,75

Prezzo di vendita: Euro 49

Guadagno netto: Euro 2,25, pari al 4,6% del prezzo di vendita!

Già, avete letto bene, meno del 5% di guadagno netto.

Questo vuol dire che per guadagnare 500 Euro al mese extra, è necessario vendere 222 di questi lettori, pari a 7/8 al giorno.

Vi sembrerà pazzesco, ma questo è il mercato. Lo stesso vale per il negozio di informatica all'angolo. Nel settore dell'Hi Tech è così, si guadagna sui grandi numeri.

Ovviamente se i numeri si fanno consistenti, anche la capacità di acquisto diventa maggiore.

La concorrenza è tosta

Il mercato però è decisamente popolato. Cosa succede, quindi? Succede che coloro che hanno la possibilità di accedere a questi extra sconti, invece che tenerseli come guadagno, li rigirano pari pari sul prezzo all'utente finale, vendendo per esempio a 47 Euro invece che 49, al fine di conquistare maggiori quote di mercato.

Questo è quanto ad esempio accade con i negozi veri e propri che approdano anche su un sito di aste come eBay. Hanno già la

capacità di acquisto derivata dal business che fanno con la normale attività e, quindi, aggiungendo un canale di vendita, non possono che aumentare nei vantaggi ottenuti.

Senza parlare poi della concorrenza derivata dalla globalizzazione. Parlo ad esempio delle realtà che operano da un Paese come la Cina.

Guadagnare 2\$ su un prodotto da 50, a voi può sembrare da suicidio. Vendendone 10 al giorno, si guadagnano 600\$ al mese.

Una miseria, come potreste vivere con 500 Euro al mese?

Già, questo in Italia. In Cina un appartamento di buon livello, all'ultimo piano di un palazzo recente, in centro città, di 70mq, costa meno di 300 Euro al mese. La spesa del mese si fa con meno di 100 ecc. Quindi quel tipo di guadagno che per l'italiano sarebbe proibitivo, in un paese come la Cina permette di garantire una vita di livello superiore alla media. Come se in Italia si guadagnassero 3.000 Euro al mese, per intenderci.

Sogno o realtà?

Abbiamo quindi visto che, oltre a esservi margini ridotti, il problema è che in Italia non ci sono neanche gli operatori.

Certo, c'è sempre la possibilità di rivolgersi ai fornitori stranieri. Ma questo è poco compatibile con la mentalità italiana. Infatti è tipico dei nostri connazionali volere sia l'uovo che la gallina. Ovvero, *lo voglio pagare poco ma lo voglio adesso!*

Di aspettare 20 giorni un prodotto, pur di avere il 20% di sconto, non se ne parla proprio.

Per esempio, la maggiorparte dei clienti che usano i servizi di drop shipping da Hong Kong, non vendono in Italia. Il Brasile è il mercato dominante. Lì possono aspettare anche due mesi, senza lamentarsi, pur di pagare meno. Da noi, in Italia, checché se ne dica la crisi economica non si è ancora fatta sentire abbastanza.

In conclusione, parlare di business fatto senza avere il magazzino oggi, in Italia, è qualcosa come parlare di un sogno.

Per trasformarsi in realtà ci vorrà una maggiore capacità, da parte dei distributori, di riconoscere l'opportunità di questo tipo di business ma, chi vieta loro di inserirsi direttamente sull'utente finale vendendo in prima persona?

Niente!

Come si può quindi, Guadagnare Seriamente con eBay?

Vendendo eBook!

Proprio così! La Vendita di ebook su eBay è un vero e proprio mercato commerciale che può fornire una grande occasione di successo sia per il venditore che per il compratore. Uno degli aspetti più interessanti degli eBook è che spesso vengono venduti con i Diritti di Rivendita. Cosa significa questo e come può aiutare il compratore e il rivenditore?

I Diritti di Rivendita sono rilasciati dall'autore di un eBook (o di qualsiasi altro prodotto digitale) e permettono la rivendita dei loro prodotti a chi acquista da loro. A sua volta, il compratore può girare questi diritti rivendendo gli eBook e guadagnando il 100% del profitto generato da queste vendite. Non ci sono commissioni

o royalty da pagare all'autore. (Ricordate però che il copyright rimane di proprietà dell'autore originale. I Copyright non sono trasferibili, si possono solo distribuire i prodotti.)

Quindi, **tutti hanno il proprio guadagno dai Diritti di Rivendita.** Tu ad esempio, puoi rivendere l'eBayPedia e Guadagnare il 100% sui tuoi incassi. Se vendi 1.000 copie a 5€ l'uno su eBay o sul tuo Sito, l'incasso di **5.000 € è TUO!**

Capisci il potenziale nell'avere un buon numero di eBook da vendere?

I prodotti Digitali, come gli eBook, sono facili da vendere. Ecco un esempio del perchè vendere eBook può portare reali benefici:

1. Molto spesso, l'autore dell'ebook provvede sempre una copia della pagina grafica di vendita o una pagina web già impostata in modo da poterla adattare facilmente con le vostre info di contatto e il link per poter far scaricare direttamente il file ai futuri clienti.
2. Non è richiesta nessuna spedizione se il prodotto sarà distribuito solamente tramite Internet. Alcuni venditori scelgono di masterizzare i propri eBook su CD e spedirli per Posta ai loro acquirenti. (Facendo questo però il venditore perde molto del

guadagno calcolando le spese di imballaggio, spedizione e supporto CD.) E' molto importante notare a questo punto che se state decidendo di vendere gli eBook consegnandolo tramite un link da scaricare, è CONTRO le regole di eBay aggiungere i costi di spedizione per quelle inserzioni. Molti venditori di eBook caricano comunque le spese di imballaggio e spedizione ma a mio avviso è sempre meglio attenersi a tutte le regole. Mantenendo il vostro account pulito avrete sempre un accresciuta reputazione su eBay.

3. Vendere prodotti Digitali non richiede tempo. All'inizio ovviamente, ci si dovrà occupare di diversi aspetti, come caricare tutti gli ebook sul proprio server, o personalizzare le pagine di vendita e creare delle inserzioni per eBay e listare i prodotti. Ma quando avrete automatizzato il tutto tramite eBay e le consegne digitali, potrete spendere solo qualche ora al giorno per rispondere ai messaggi e sviluppare rapporti con i vostri acquirenti o potenziali compratori. Queste poche ore saranno utilizzate ovviamente anche per controllare le proprie vendite, sviluppare nuovi eBook e studiare i prodotti invenduti.

Il nuovo sistema per la Consegna Digitale di eBay ha realmente

facilitato ed esteso le vendite per quanto riguarda prodotti di questo tipo. Anche se ha dei relativi svantaggi, trovo che comunque nel complesso è il modo migliore per distribuire il vostro prodotto al cliente. Per avere altre informazioni sulla Consegna Digitale vi rimando all'eBook prima citato (anch'esso con diritti di rivendita).

Con questa nuova funzione di distribuire direttamente il link di download ai clienti, i venditori potranno risparmiare molto tempo in quanto eviteranno di inviare i loro prodotti via email. Quando la **PAGINA** di Download sarà visibile all'acquirente, non avrete piu bisogno di preoccuparvi che le vostre email non arrivino o che avrete sbagliato l'indirizzo di posta elettronica. Appena il pagamento con PayPal sarà completato, la pagina con il link sarà sbloccata per il download. Inoltre, gli acquirenti avranno accesso a quella pagina in qualsiasi momento, anche piu volte eseguendo questi comandi:

- 1. Entrare nel proprio Account di eBay con relativi nick e password.**
- 2. Entrare nel "Il Mio eBay"**
- 2. Visualizzare gli "Oggetti Aggiudicati."**

4. Aprire il Menu a tendina che si trova vicino a quell'oggetto..

5. Selezionare l'opzione: "Mostra Consegna Digitale."

Il sistema di Consegna Digitale di eBay deve però soddisfare dei precisi requisiti:

1. Gli acquirenti DEVONO usare soltanto PayPal e richiedere il pagamento immediato. Niente ordini, prodotti Postali o Bancari per il pagamento!

2. I prodotti digitali non possono essere messi in vendita tramite Asta Online. Dovrete per forza vendere a prezzo fisso o Compralo Subito.

In ogni caso c'è anche da dire che avere un grande Stock di eBook da vendere è molto facile, si trovano dappertutto su Internet. A questo riguardo, credo che il più affermato e di sicuro successo sia il **Pacchetto PowerSeller**, che consente al Rivenditore di ottenere una tra le più importanti collezioni di eBook al momento disponibili su eBay.



Pacchetto PowerSeller 2008

il Tuo Business su 

www.centroinformazioni.org/rivenditori.htm

http://cgi.ebay.it/Pacchetto-PowerSeller-x-Guadagnare-con-Lavoro-da-Casa_W0QQitemZ250179793644QQihZ015QQcategoryZ378QQtcZphotoQQcmdZViewItem

Per vendere questi ebook pronti per l'uso, non hai bisogno di conoscere molto circa le leggi sul copyright. Tuttavia, se create i vostri ebook, forse sarà utile leggere qualcosa circa le leggi sui diritti d'autore, specie se decidete di citare o scrivere frasi prese da qualcuno.

Ora, parliamo delle possibile concorrenza. Molta gente mi chiede la natura degli eBook con i Diritti di Rivendita. **"Non promuovi troppa concorrenza, se poi molti acquirenti vendereanno il tuo stesso prodotto?"** Sì, in definitiva è così. Ed è proprio quello che voglio. Le ragioni sono che, così facendo si alimenta il mercato di prodotti del genere, aumentando le possibili vendite,

affiliazioni ecc.

L'idea principale da tenere presente è: l'eBook è considerato un prodotto "**virale**" di vendita perchè si espande velocemente anche se si tratta dello stesso identico prodotto.

Inoltre, tieni presente che il Pacchetto PowerSeller prevede l'aggiunta di un **NUOVO** eBook **GRATIS** ogni mese. Questo significa che non ci saranno mai gli stessi eBook da vendere ma saranno sempre aggiornati ed aumentati.

Senza contare che il mercato degli eBook è abbastanza grande per tutti noi. Quello che il venditore immette nel mercato non è altro che parte di un immenso e splendido mercato di cui farne parte. Ogni venditore e autore di eBook è differente. Ognuno ha dei prodotti diversi, differenti prospettive di vendita, e diversi livelli di esperienza. E' meglio considerare ogni venditore di eBook come un socio piuttosto che concorrente. Se lo vedrete in questa ottica, avrete sicuramente dei benefici a lungo andare da un buon rapporto con loro invece di cercare di sabotarvi a vicenda. E' con l'aiuto e l'assistenza che darete l'uno all'altro che potrete guadagnare ulteriormente. :)

Così, ecco alcuni utili consigli:

Date ai vostri acquirenti tutti quello di cui hanno bisogno per rivendere il prodotto. Sviluppate dei rapporti collaborativi con altri venditori seri di eBook.

Purtroppo, come ogni industria, esistono anche quelli che ne vogliono approfittare vendendo false informazioni, pensando comunque di realizzare un grande guadagno con la vendita incondizionata di tutto quello che trovano in giro. La vendita di ebook è un vero e proprio lavoro e come tale richiede del tempo per fare una buona ricerca di mercato, capendo le informazioni che la gente cerca e assicurandosi che quelle vendute siano corrette. Questa è un'altra buona ragione per sviluppare rapporti con altri venditori di eBook. Sicuramente possono darvi un grande aiuto per superare gli ostacoli più comuni in questo Business.

Personalmente spendo diverse ore al giorno per fare questo. Non tutti i venditori di eBook ne hanno bisogno avendo acquisito una certa esperienza. Io stesso sono un venditore che si guarda spesso intorno per riuscire a sviluppare ulteriormente il proprio business.

Potrete **REALMENTE** guadagnare vendendo eBook, sviluppando una piacevole e originale forma alternativa di guadagno. Come tutte le cose della vita, tutto quello che riuscirete ad ottenere sarà proporzionale agli sforzi che impiegate. :-)

Inoltre, per essere ancora più corretti, ci sono ancora alcune cose da sapere prima di vendere eBook:.

1. **Dovrete spendere dei soldi prima di guadagnarne altri.** Investire in un lotto di eBook operativi e di successo, come il **Pacchetto PowerSeller** ad esempio è fondamentale. Se invece siete interessati alla creazione di vostri eBook potreste aver bisogno di acquistare qualche programma che vi permetta di farlo, magari che vi crei una grafica, dei template per pubblicizzarli anche attraverso un proprio sito internet.
2. Le regole di eBay alle volte possono essere un pò confusionarie, ma provare a seguirle sempre sarà la cosa migliore da fare per acquistare credibilità e affidabilità nella community.
3. **Dovete tenere in ordine i vostri eBook.** Una volta che avrete cominciato a collezionarli, vi raccomando di creare una cartella nel vostro PC che farà da inventario, da consultare di continuo

anche per eventuali aggiornamenti.

Vi prego di tenere presente che non mi ritengo un esperto assoluto nella vendita di eBook. Imparo qualcosa di nuovo riguardo a questo business ogni giorno. Ma ho cominciato tuttavia a vendere eBook su eBay da diverso tempo ormai, ed essendo uno dei primi sostenitori di questo business in Italia, ho appreso una certa conoscenza a riguardo, specialmente su come farlo qui eBay, quindi per qualsiasi info ti invito a contattarmi.

Conclusione

Qualcuno mi appioppò l'appellativo di "**ESPERTO** di eBay Italia"... Sinceramente mi reputo una persona comune, che ha abbandonato il proprio lavoro, che rendeva bene per dedicarsi esclusivamente ad eBay. Avvicinatomi per caso due anni fa, come puoi leggere dalla mia Pagina Personale, oggi vivo e guadagno esclusivamente grazie ad eBay ed a ciò che si è venuto a creare attorno, quindi agli eBook, al Franchising ed a tanto altro....

Lo scopo di questa “Conclusione” è di dare una "Forma Mentis" reale e funzionale a chi, come me, vuole crearsi la propria attività indipendente di vendita su eBay, sfruttando tutte le piattaforme mondiali e con una preparazione e formazione che ad oggi sono in pochi ad avere.

Ma veniamo al punto di base: **eBay.it conta oltre 3,3 milioni di iscritti** (questo è ciò che dicono le fonti ufficiali di eBay) in realtà meno del 5% sono venditori e di questo 5% sono in pochissimi

quelli rimangono venditori e crescono creando una vera e propria attività di commercio su eBay.

Di sicuro sono migliaia gli utenti che iscrivendosi per curiosità, un po' come feci io, decidono di tentare la strada della vendita, magari per disfarsi di qualche oggetto che si ha in casa... e poi motivati dalle prime offerte iniziano a farsi prendere dalla voglia di vendere sempre di più, di cercare sempre più oggetti da proporre, di scovare nei mercatini locali qualche nuova occasione per poi listare tutto sul proprio account ... ma senza conoscere le regole ed i trucchi di base del funzionamento di eBay e senza l'esperienza necessaria per creare inserzioni Efficaci si vedono le loro aste deserte, i propri oggetti invenduti, mentre la casa si riempie di cianfrusaglie invendibili. Da lì a demotivarsi il passo è breve, ma ancor peggio è la convinzione che può nascere dentro queste persone che "eBay non funziona" ... e purtroppo quegli utenti, che erano partiti con il piede giusto, che se solo avessero avuto le giuste conoscenze e formazione, se solo fossero stati guidati e portati mano a mano per la giusta strada, sarebbero potuti diventare leaders di vendita... purtroppo quegli utenti, nel momento in cui si convinceranno che è "eBay a non funzionare"

... abbandoneranno i loro account per sempre... e sono questi dati che eBay non ci darà mai... Pubblicano il numero di utenti iscritti, ma mai quelli realmente attivi!!!! **Chiediamoci il perchè!!!**

Mi piacerebbe tanto poter parlare con questi utenti e chiedergli: "Se tu avessi deciso di acquistare ... non so... un orologio per esempio... da chi lo compreresti... da un tizio che ti si avvicina per strada e che tirandolo fuori dalla tasca e mostrandotelo velocemente cerca di convincerti che il suo è perfetto ed è un affare... oppure in un negozio reale, dove vieni accolto da un servizio cortesia, dove hai decine di scaffali pieni di prodotti tra cui scegliere, dove hai una garanzia di qualità e di soddisfazione, dove puoi provarli, sceglierli, informarti...pagare come preferisci e se vuoi anche avere dilazioni... da chi lo compreresti l'orologio???"

E sempre se avessi la fortuna di poter parlare con qualcuno di questi utenti mi piacerebbe chiedergli: " Se mai un giorno tu decidessi di voler aprire un negozio reale, sul corso principale della tua città cosa faresti prima di alzar su la serranda? Ti occuperesti prima dell'arredamento, delle vetrine, di dare un

immagine di serietà e di fiducia, poi riempiresti gli scaffali di prodotti in modo che il cliente che entra possa trovarsi nell'imbarazzo della scelta e nello stesso tempo provare lo stupore di trovare tanti oggetti interessanti ed originali tutti nello stesso posto, cureresti le vetrine meglio che puoi perché sai che sono il biglietto da visita del negozio e ciò che il potenziale cliente vede per prime e che devono spingerlo ad entrare.... oppure alzeresti la serranda, con le pareti vuote, le vetrine vuote che lasciano intravedere te all'interno seduto su uno sgabello con un banchetto davanti e qualche cianfrusaglia messa lì sopra alla rinfusa???

Cosa faresti???"

Ma allora siamo ancora sicuri che è eBay a non funzionare???

eBay è un sito... è un locale vuoto sul corso centrale del Mondo Intero, che ci viene dato in affitto a pochi euro al mese ... poi se noi quel locale lo rendiamo un Centro Commerciale a 30 piani, oppure una bottega da 4 soldi... eBay non ha colpa!!!

Ora, tu che stai leggendo potresti star pensando: " Belle parole, belle teorie, ma in pratica io che sono appena entrato in eBay che speravo di iniziare guadagnando un po di soldini vendendo la mia

vecchia collezione di fumetti o le cianfrusaglie che ho in cantina in quel baule abbandonato in un angolo da anni e poi magari crescere pian pianino fino a crearmi una vera e propria attività... io che non conosco in modo approfondito eBay, che non ho anni di esperienze, che non ho mai venduto sulle le altre piattaforme eBay del mondo, che conosco poco la computer grafica, che non ho mai fatto corsi di marketing e vendite... che non conosco i segreti della comunicazione persuasiva e che soprattutto non so che cosa vendere e non ho fornitori seri per rifornirmi... io che sono solo un utente alle prime armi... quindi...posso avere speranza?" ... la risposta è **SI**, la speranza ce l' hai e quando deciderai di trasformare questa speranza in **AZIONE** potrai apprendere tutto cio che ti manca in pochi giorni e creare il tuo Mega Centro Commerciale sul sito di vendite online più potente al mondo in meno di una settimana proponendo centinaia di articoli e decine di settori.... **il tutto senza rischi!!!!**

Impossibile? Beh forse qualche minuto fa si, quando esistevano solo utenti singoli, quando la formazione era una parola sconosciuta, quando **FRINCHISING** sembrava una parolaccia, quando l'acquisto di eBook era possibile solo in America in lingua

straniera... ma fortunatamente le cose cambiano e cambiano grazie agli utenti stessi.

Oggi è possibile formarsi con veri e propri **eBook e Corsi come questo**, al costo ridicolo di un tramezzino al bar, che ti daranno, in poche ore di studio, la formazione necessaria per aprire in modo professionale un negozio eBay, scoprire i segreti delle inserzioni efficaci, entrare a far parte dei più grandi venditori eBay ed allo stesso tempo partire vendendo non oggetti reali, ma entrando in un Business originale ed innovativo come quello delle informazioni, Rivendendo quindi eBook e senza avere costi di magazzino.

Potrai accedere ad aggiornamenti gratuiti, ed all'interscambio di informazioni tra i vari Rivenditori. Inoltre far parte di una Community come eBay vuol dire moltiplicare le possibilità di guadagno e di vendita, vuol dire crescere come Assistente alle Vendite ed avere un supporto da chi fa questo lavoro da anni, con consigli su tempi, modi, contratti e supporto legale... e tanto altro ... Tutte esperienze che un utente singolo (come lo fui io 2 anni fa) avrebbe bisogno appunto di non meno di 2 anni di lavoro quotidiano ed esclusivo per acquisirle.... ed oggi ...invece... hai la

fortuna di poterle avere **ORA** ed essere operativo già dalla settimana prossima, anche perché no, grazie a questa eBay-pedia!!!!

Ma... e c'è sempre un ma... esiste un rovescio della medaglia ... dopo oltre 1.500 clienti ai miei eBook e corsi mi sono reso conto che, mentre molti di loro partono con il piede giusto creando un vero e proprio Centro Commerciale con le giuste tecniche, sfruttando le potenzialità degli eBook anche per rendere ancora più visibili gli oggetti di loro proprietà, diventando sempre più bravi iniziando a prendere gestioni come Assistenti, e pian piano crescono sempre di più fino, per alcuni, a trasformare questa attività nel loro lavoro prevalente; molti altri invece, partono motivati, aprono su la serranda magari spinti dalla foga di partire subito, dimenticando le nozioni imparate, dimenticando di allestire gli scaffali... dimenticando di utilizzare le tecniche base che hanno appena imparato... aprono su la serranda, si siedono su uno sgabellino con un tavolino davanti... mettono su quel tavolino qualche oggetto sparso alla rinfusa e sperano di vender tutto la prima settimana!!!! Questo ovviamente non accade per i motivi che ormai sono ovvi... ma purtroppo molti di essi dopo questa

prima esperienza, durata forse 10 giorni soltanto, si convincono che "eBay non funziona" e chiudono tutto e spariscono... ed è anche a loro che mi piacerebbe chiedere : " Ma tu entreresti a comprare in un negozio vuoto, senza arredamento, senza vetrine, senza scaffali e con 4 oggetti sparsi alla rinfusa su un tavolino????"

Chissà magari, da qualcuno di loro, riceverò prima o poi una risposta!!!

***questa è una copia ufficiale dell'eBay-Pedia del centro informazioni exaurus, se hai acquistato questo e-book da qualcuno che non sia l'utente eBay exaurus, è un mio rivenditore, un utente che ha sperimentato di persona i metodi qui indicati, ed ha deciso di condividerli con te.**

Daniele

www.centroinformazioni.net

djdany@email.it

www.centroinformazioni.135.it

<http://blogs.ebay.it/exaurus>

~ Per favore visita il mio negozio. Troverai molti eBook e informazioni utili per il tuo business on-line!



Catalogo CentroInformazioni.net

EBOOK/LIBRI:

- Guadagnare su eBay Senza Vendere Nulla
- Fare Soldi 50 € Ogni ora di lavoro su eBay
- Guadagnare con l' Affiliazione
- Guadagnare Soldi con Internet
- Inserire la Consegna Digitale su eBay
- Tv Digitale Gratis sul tuo PC
- Business Multiplo
- Ricettario per le tue Pietanze

**Clicca qui per vedere il CATALOGO AGGIORNATO su
CentroInformazioni.net**

http://www.centroinformazioni.org/catalogo_ebook.htm

LIBRO CONSIGLIATO

Fare Soldi OnLine con eBay

<http://www.faresoldionlineconey.net/?pp=30938>



Scopri come Vincere le Aste e Fare Soldi con i Segreti dei Powerseller

DIRITTI DI RIVENDITA

Ti è piaciuto questo ebook?

Rivendilo e guadagna il 100% sulle Vendite!