

1. KAPITOLA

AKO ZAČAŤ:

TESTUJEME SVOJE SILY NA PORTÁLI eBAY

Každý raz niekde začínal. Úspešní predajcovia rozprávajú, ako na školskom dvore predávali guľôčky či gaštany, niektorí milionári si v detstve zarábali prvé peniaze pouličným predajom ovocia a zeleniny. V dnešnom online svete je pre mnohých prvým miestom, kde začínajú s predajom, eBay.

Portál eBay je jednoducho najväčším trhoviskom na svete. Jeho primárnym účelom je predaj formou dražby, ale ponúkaná možnosť *Buy It Now* (kúpiť teraz) z neho robí aj online obchodné centrum. Portál založil v roku 1995 vo Francúzsku narodený programátor iránskeho pôvodu Pierre Omidyar, ktorý žije v kalifornskom San José. Ako prvé sa vraj na eBay predalo zlomené laserové ukazovátka, vydražené za 14,83 USD. Ktovie, či je to pravda, alebo nie, v každom prípade to však vystihuje ducha eBay. V údive, že sa vec vydražila za takú vysokú cenu, sa Omidyar skontaktoval s kupcom, aby sa presvedčil, či si je vedomý, že práve kúpil nefunkčnú vec. „Ale samozrejme!“ uistil ho kupec. „Som zberateľom pokazených laserových ukazovátok.“

Tento príbeh mám veľmi rada, pretože vyjadruje podstatu online predaja a je prvou lekciov v online podnikaní, ktorú táto kniha ponúka. Nech chcete predat' čokoľvek, vždy sa nájde niekto, kto to kúpi. Musíte len nájsť spôsob, ako dať vedieť, čo chcete predat', a potom sa dohodnúť na cene, s ktorou sú obe strany spokojné.

V tejto kapitole sa naučíte:

- ako začať s online predajom prostredníctvom ponúkania tovaru do dražby na eBay;
- ako svoj tovar prezentovať;
- ako stanoviť vyvolávaciu cenu;
- čo sú hodnotenia predávajúcich a kupujúcich a ako ich využiť na zvýšenie úspešnosti predaja;
- ako využívať funkciu *Buy It Now*;
- ako dosiahnuť, aby sa k vám kupujúci vracali na ďalšie nákupy.

Zásady, ktoré vás tieto lekciov naučia, veľmi dobre využijete nielen pri predaji na eBay, ale aj v ktoromkoľvek online prostredí, v ktorom sa rozhodnete podnikat'.

Prípadová štúdia

Margaretin online obchod s porcelánom

Budem ju volať Margaret, pretože je nesmelá dáma, ktorá si neželala, aby som uviedla jej skutočné meno. Je však reálna osoba, ktorá sa žíví internetovým predajom porcelánu. Žije v anglickom grófstve Staffordshire, ale rovnako by mohla byť z francúzskeho Limoges, austrálskeho Perthu či indického Mombaja. Aj Margaretini zákazníci pochádzajú z celého sveta, pretože eBay je globálny portál.

Margaret s porcelánom vyrastala, pretože Staffordshire bol kedysi hlavným centrom výroby keramiky v Británii a aj celosvetovo patril k najdôležitejším centrá. Mnohé dielne už zanikli, ale o tovar – starožitný i moderný – je stále obrovský záujem. Margaretina matka pracovala väčšinu života v keramickom závode a Margaret nejaký čas tiež.

„Ako deti nás brávali do závodov, aby sme sa pozerali na výrobu,“ hovorí Margaret. „Vždy ma fascinovalo, ako hrnčiari vzali kus hliny, hodili ju na kruh a točili, až kým sa neobjavil nejaký úžasný tvar.“

S porcelánom vyrastala a milovala ho, police mala preplnené prekrásnymi jedálenskými servismi, ktoré spolu s matkou zbierali. Najzvučnejší výrobcovia porcelánu v Staffordshire však jeden po druhom zatvárali alebo fúzovali s inými značkami. Mnohé klasické porcelánové sady sa prestali vyrábať. Jedného dňa, pri pohľade na krásnu porcelánovú šáločku, z ktorej sa kúsok ulomil, Margaret napadlo, že o tieto jemné výrobky musí byť stále záujem. Ak sa vám rozbila podšálka či praskol tanier zo súpravy od firmy Doulton alebo Royal Albert, chceli by ste si kúpiť nový. Okrem toho na internete určite zberatelia pátrajú po kusoch, ktorými by rozšírili svoje zbierky.

„Keď som pred piatimi rokmi začínala s predajom, dalo sa na lokálnych dražbách či bazároch relatívne ľahko natrafiť na slušné kusy porcelánu,“ hovorí Margaret. „V tejto oblasti boli keramické závody najväčšími zamestnávateľmi a mnoho bežných ľudí vlastnilo nádherné porcelánové súpravy, ktoré so zľavou zakúpili v podnikových obchodoch a uchovávali si ich na zvláštne príležitosti. Začala som teda nakupovať na dražbách – tu pár tanierov, tam zas misu, inokedy plnú škatuľu – a inzerovala som kus po kuse na eBay.“

Margaret na svoje veľké potešenie zistila, že jej táto činnosť rýchlo prináša slušný zisk. Len čo zistila, že má pre tento tovar kupcov, mohla podnikanie rozbehnúť naplno. Začal jej vypomáhať aj manžel. Z voľnej izby v dome spravili kanceláriu a zároveň sklad a zaobstarali si dva počítače – jeden na účtovníctvo a druhý na „nahadzovanie“ tovaru na eBay a komunikovanie so zákazníkmi. V dvojitej garáži ležia ďalšie hromady tovaru.

„Tieto činnosti sa venuje čoraz viac ľudí, musíme preto za dobrým porcelánom cestovať do stále vzdialenejších miest. Sú týždne, kedy navštívime aj šesť až sedem

dražieb. Zaberá to veľa času, pretože najskôr musíte ísť na obhliadku tovaru a zistiť, či kusy, o ktoré máte záujem, nie sú prasknuté či inak poškodené. Ja sa špecializujem na vybraný porcelán značiek Doulton, Wedgwood a Royal Albert.“

A kto sú kupci? „Ľudia z celého sveta. Mám veľa zákazníkov z Austrálie – u nich nedostatť kvalitné anglické značky ako Wedgwood, ale ich rodiny sú v mnohých prípadoch prisťahovalci z Anglicka, ktorí si so sebou priviezli jedálenský servis. Veľmi dobre sa predáva aj porcelán Old Country Rose od Royal Albert. Patrí k najkrajším – je zdobený ružovými a červenými ružičkami. Ten posielam takmer vždy do Talianska, tam ho milujú. Viem, že niektorí moji talianski zákazníci ho dokonca nakupujú za účelom ďalšieho predaja. Niekedy mi je ľúto, že všetok náš nádherný porcelán odchádza do cudziny, ale také je moje živobytie. A viete čo? Získala som vďaka tomu aj množstvo priateľov. Pred pár rokmi sme išli do Austrálie na návštevu rodiny a niekoľko tamojších zákazníkov na nás naliehalo, aby sme pobudli aj u nich. Nikdy sme mnohých z tých ľudí nestretli, ale vďaka online predaju sa z nás stali priatelia.“

Ak s online predajom začnete v malom rozsahu, tak ako to spravila Margaret, máte výhodu nízkych prevádzkových nákladov, pričom účinne testujete trh. Na tento účel je eBay veľmi vhodný, pretože je to primárne dražobný portál a vy môžete sledovať, ako rýchlo prichádzajú ponuky a tak zistiť, koľko ľudí má záujem o váš tovar.

Začať predávať na eBay je veľmi jednoduché. Je dobré najskôr sa zúčastniť na jednej-dvoch dražbách a niečo si kúpiť, aby ste nadobudli skúsenosť, ako to na stránke beží. Predávať a nakupovať môžete až po registrácii, ktorá spočíva len v uvedení vašich údajov. Musíte si tiež zvoliť užívateľské meno, ktorým môže byť čokoľvek, od mena vášho domáceho miláčika po niečo, čo vidíte z okna. Keď sa zapojíte do dražby, všimajte si, ako predávajúci opisujú svoj tovar, ako dobrá fotografia zvýši príťažlivosť tovaru, ako stránka umožňuje potenciálnym záujemcom položiť

predajcovi otázku, napríklad na spresnenie rozmerov alebo stavu predávanej veci. Uvidíte, že väčšina ľudí využíva platobný systém PayPal, ktorý eBay vlastní. Systém je navrhnutý tak, aby chránil záujmy predávajúcich i kupujúcich. Predávajúcemu umožňuje dozvedieť sa, či bola platba prijatá pred odoslaním tovaru, a zároveň je pre kupujúceho zárukou, že v prípade nedoručenia tovaru má možnosť domáhať sa odškodnenia.

PRAVIDLÁ A ETIKETA NA PORTÁLI eBAY

Zistíte tiež, že predaj a nákup na eBay sa riadi etiketou a súborom pravidiel. Od predávajúcich a kupujúcich sa očakáva vzájomné férové obchodovanie. Ak jedna strana poruší etiketu, prejaví sa to v hodnotiacej spätnej väzbe, ktorú dostávajú predajcovia aj kupujúci. Ide o nanajvýš dôležitý systém hodnotenia hviezdčkami, ktorý na eBay zabezpečuje dodržiavanie pravidiel účastníkmi a zvyčajne plní svoju funkciu skutočne dobre.

Je preto veľmi užitočné osvojiť si tieto zásady, skôr než začnete s predajom online. Pri podnikaní, kde sa pred uskutočnením predaja nikdy osobne nestretnete so zákazníkmi a oni si pred nákupom nemôžu tovar prezrieť, musíte vzbudiť dôveru, že nemáte v úmysle oberať o peniaze. Veľa ľudí sa na online nákup stále pozerá podozrievavo, preto je vaša reputácia najlepším a vlastne *jediným* prostriedkom, ktorým môžete ľudí presvedčiť, aby vám a vášmu tovaru dôverovali.

Systém eBay funguje dobre preto, lebo zobrazuje, čo si o vás myslia ľudia, ktorí s vami uskutočnili transakciu, a zároveň meria, aký „skúsený“ účastník ste. Kupujúci a predávajúci získavajú hviezdčky rôznych farieb podľa toho, koľko obchodov uskutočnili. Nákupcovia i predajcovia budú od vás požadovať úprimné hodnotenie realizovanej transakcie, pretože im to môže zvýšiť

reputáciu, na základe ktorej potom ďalší ľudia budú s väčšou dôverou od nich nakupovať alebo prijímať ich ponuky na nákup. Pochopiteľne, ani tento systém nie je úplne dokonalý, ale „nepocitivci“, ktorí si neustále menia používateľské mená, aby sa na nich neprišlo, sami seba okrádajú o výhodu dlhodobého záznamu obchodných transakcií uskutočnených pod jedným menom.

Kupujúci často preferujú etablovaných predajcov pred nováčikmi. Dobré meno však zaberá obojstranne. Pri predaji svojho tovaru sa môžete rozhodnúť prijímať ponuky len od kupujúcich, ktorí už majú históriu nákupov a dobrú reputáciu. (Majte však na pamäti, že to môže byť kontraproduktívny prístup, keďže si tým obmedzíte okruh ľudí so záujmom zapojiť sa do dražby vášho tovaru – každý predsa musí prejsť fázou kupujúceho-záčiatočníka!)

SKRYTÁ MINIMÁLNA A VYVOLÁVACIA CENA

Pravidlá sú jednoduché. Ak ste ohlásili predmet do dražby na eBay a prijali ponuky, nemôžete ho z predaja stiahnuť len preto, že v dražbe nedosiahol cenu, v akú ste dúfali. Ak bola dosiahnutá starting price (vyvolávacia cena) alebo reserve price (skrytá minimálna cena), predmet musí putovať účastníkovi s najvyššou ponukou. Predmet je možné stiahnuť z predaja len v prípade, že nebola dosiahnutá vyvolávacia cena. Mnohých láka stanoviť vyvolávaciu cenu čo najnižšiu, aby prilákali záujemcov o dražbu, prípadne z prostého dôvodu, že minimálna vyvolávacia cena im umožňuje zapísať predmet do predaja zdarma. Môžete však byť sklamaný, ak potom ponuky dosiahnu len skrytú minimálnu cenu, resp. ju len tesne prekročia. Príliš nízka vyvolávacia cena s cieľom vyhnúť sa poplatkom je zradným hospodárením. Radšej si ako najnižšiu zvolte cenu, s ktorou budete spokojný!

Na eBay máte tiež možnosť pri zápise tovaru uviesť cenu pre možnosť *Buy It Now*. Kupujúci sa môže vyhnúť dražbe a predmet kúpiť ihneď, za cenu významne vyššiu než je skrytá minimálna cena. „Ak dostanem od niekoho požiadavku, aby som mu tovar predala cez voľbu *Buy It Now*, v 99,9 percentách je moja odpoveď záporná,“ hovorí Margaret. „Pre mňa je portál eBay dražobnou sieňou a v tom spočíva jeho čaro.“ Ak ste však v dražbe svojho predmetu nedostali žiadne ponuky a možný kupec vám zašle otázku, či nezávažíte predaj cez *Buy It Now*, môže pre vás byť skutočne výhodnejšie dohodnúť sa vzájomne na cene a dražbu ukončiť. Takto postupovať nie je však možné, pokiaľ už bola vložená „best bid“ (najlepšia ponuka).

Kupujúci nesmú zabúdať, že pravidlá a podmienky nákupu na dražbe sa výrazne odlišujú od tých, na ktoré sú zvyknutí v bežných obchodoch. Tovar je možné vrátiť, len ak sa nezhoduje s opisom, pod akým bol predávaný. Ponuky nesmiete vkladať ľahkovážne, ani sa vykrúcať z kúpy len preto, že ste si to rozmysleli. Ako na každej inej dražbe, aj tu ohlásením ponuky vstupujete do zmluvy, ktorou sa zaväzujete k nákupu v prípade, že vaša ponuka sa stane víťaznou. Ani ak ste si to rozmysleli a tovar sa vám nepáči, nemôžete ho zaslať späť. Odmietnuť tovar môžete, len ak došlo počas prepravy k jeho poškodeniu alebo predmet nesúhlasí s pôvodným opisom. Platí to dokonca aj pre šatstvo a obuv, ktoré vám nesedia. Kupci, buďte opatrní! Ale ako uvidíme, opatrný musí byť aj predajca.

PAYPAL

Na priebeh transakcií dohliada systém riešenia sporov v rámci PayPal, ktorý je ďalším dôvodom, prečo je pre kupujúcich i predávajúcich rozumnejšie a bezpečnejšie využívať platobný systém

PayPal, a nie šek či hotovosť. Ak má kupec alebo predajca pocit, že má dôvod sťažovať sa na transakciu a spoločne nedokážu spor priateľsky urovnať, musia kontaktovať PayPal a podať sťažnosť. Tento postup ochraňuje kupca, ak bol predmet klamlivo opísaný. Kupec má odo dňa platby za tovar 45 dní na to, aby podal sťažnosť. Zabezpečený je však aj predajca proti kupujúcim, ktorí nezaplatia v príslušnej lehote. V takých prípadoch je predajcovi umožnené bezplatne opätovne vložiť predmet do predaja na eBay. Príčinou mnohých sporov je nedostatočné porozumenie dražobných pravidiel tak kupujúcimi, ako i predajcami. Tak si ich pozorne naštudujte!

Predávajúci sa často sťažujú, že PayPal rozhoduje spory väčšmi v prospech kupujúcich než predávajúcich, je teda zaujatý. Spomeňte si však na zlaté pravidlo, že úspech predaja online záleží na dobrej reputácii. Dávno predtým, než vôbec vznikla myšlienka internetu, sa seriózní predajcovia riadili zásadou, že zákazník má vždy pravdu a je treba v ňom vzbudiť dôveru, presvedčiť ho, že sa s ním vždy zaobchádza férovo. Aj keď to občas znamená ustúpiť nepríjemnému zákazníkovi s nepodloženou sťažnosťou. V konečnom dôsledku ide predsa o to, aby sa k vám zákazníci vracali!

Ďalšou užitočnou časťou stránky eBay je sekcia online pomoci, kde noví predajcovia kladú otázky skúsenejším obchodníkom. Zoznámite sa s problémami, na ktoré môžete naraziť – nedajte sa však nimi odradiť! Fóra otázok a odpovedí vznikli predovšetkým pre ľudí, ktorí sa ocitli v ťažkostiach, väčšina operácií na eBay však prebieha pozoruhodne hladko.

Keď sa cítite pripravený začať predávať, začnite ako Margaret, s jedným či dvoma predmetmi, kým nezískate istotu. Všetko, čo potrebujete vedieť, vám eBay vysvetlí na *help* stránkach (stránkach pomoci), vrátane poplatkov za predaj a proces

podávania sťažností. Určite sa však oplatí naučiť sa základy aj v našej knihe.

ZADANIE TOVARU DO PREDAJA

FOTOGRAFOVANIE TOVARU

Jeho cieľom je čo najpríťažlivejšia prezentácia tovaru, preto sa oplatí venovať mu čas a námahu. V prvom rade potrebujete dobrú fotografiu predmetu predaja. Nespoliehajte sa na snímku náhlivo odfotenú mobilným telefónom. Použite kvalitný digitálny fotoaparát a predmet naaranžujte tak, aby ste ho ukázali z čo najlepšej stránky. Každý fotograf-profesionál vám povie, že kľúčom je dobré svetlo. Rozsviette všetky svetlá v miestnosti – v prípade potreby si prineste aj ďalšie svietidlá a nasmerujte ich na fotografovaný predmet. V exteriéri je svetlo vždy lepšie, takže niekedy najlepšiu fotografiu spravíte vonku. Dávajte však pozor, aby ste v ľuďoch nevzbudili dojem, že predmet máte uložený vonku, najmä ak je to niečo, čo by pobytom v exteriéri mohlo utrpieť! Ideálne je odfotografovať predmet v tom prostredí, v akom sa má používať. Plánujte vopred: ak chcete predáť napríklad nechcenú vaňu alebo vstavaný sporák, vyfotografujte ich, skôr než ich vyberiete z kúpeľne či kuchyne.

OPIS PREDMETU

Margaret vždy dbá na to, aby predmet, ktorý dáva do predaja, opísala čo najpresnejšie. To znamená otvorene priznať aj nedostatky a kazy. Od tovaru z druhej ruky nik neočakáva dokonalosť ako u nového, ale kupujúci odmietne tovar, ktorý dostal poškodený, pokiaľ ste to neuviedli v jeho opise. Niektorí predajcovia sa zabezpečujú aj tým, že chybu na tovare odfotografujú. Zlatým pravidlom však zostáva *nikdy* v opise predmetu neuvádzať „dobrý stav“, pokiaľ predmet v takom stave preukázateľne nie je.

Istejšie je tiež vyhybať sa neurčitým vyjadreniam. Radšej uveďte presné podrobnosti, napríklad o akú starú vec ide, ako veľmi sa používala, menšie nedostatky v jej stave. Z dlhodobého pohľadu sa vám čestnosť vyplatí – nebudete musieť nahnevaným zákazníkom vracať peniaze!

Ďalším krokom je správne nastavenie ceny. Chcete predsa pritiahnuť kupujúcich, preto musí byť vaša skrytá minimálna cena realisticky nízka. Predtým než stanovíte cenu, vyhľadajte si podobný tovar u iných predajcov a všimajte si, ako prichádzajú ponuky od kupcov.

„Ide naozaj o metódu pokusu a omylu,“ vysvetľuje Margaret. „Tovar zadávam tak lacno, ako len môžem, ale tiež som už, pochopiteľne, urobila chyby, keď som stanovením *príliš* nízkej ceny prišla o peniaze. Poučíte sa z toho a rovnakú chybu už nezopakujete. Ak sa predmet vôbec nepredá, dám mu druhú šancu a pokúsím sa ho predáť znovu po niekoľkých týždňoch, prípadne upravím aj vyvolávaciu cenu. Stalo sa mi, že som na aukcii kúpila celú škatuľu porcelánu a nepredala som z neho ani kúsok. V takom prípade ho vrátim do miestnej aukcie a dúfam, že niekto iný bude mať viac šťastia! Má to svoje výhody i nevýhody, ale ja som sem prišla predávať, nie hromadiť, takže musím zabezpečovať nepretržitý obrat inventára.“

POPLATKY A NÁKLADY PRI PREDAJI CEZ eBAY

Poplatky, ktoré za predaj na eBay zaplatíte, závisia od rôznych faktorov, napríklad od zvoleného formátu zadania a od výšky skrytej minimálnej ceny. Ďalšie percentá zaplatíte za použitie systému PayPal, preto nezabudnite zohľadniť tieto náklady v cene za tovar. V podstate vždy, keď zadávate predmet do predaja na eBay, musíte uhradiť **insertion fee** (poplatok za zaradenie), ktorý závisí od vyvolávejacej ceny tovaru. Ďalej platíte **listing**

upgrade fee (poplatok za rozšírené zadanie), ktorý vám umožní pridávať ďalšie fotografie či špeciálne titulky k tovaru. Po predaní vám bude z ceny, za ktorú ste predmet predali, vyúčtovaný **final value fee** (poplatok z konečnej hodnoty).

Musíte si tiež vyrátať cenu poštovného a prepravného, pretože kupujúci ju chcú vedieť vopred. Hmotnosť a rozmery tovaru netipujte, ale riadne zmerajte. Zistite si tiež, koľko obalového materiálu a bublinkovej fólie budete potrebovať. Napokon si zadovážte cenníky pošty a kuriérskych spoločností. Ak ste cenu len odhadli a skutočná cena je vyššia, je vašou povinnosťou uhradiť vzniknutý rozdiel. Ak ale predávate veľmi veľký, prípadne obzvlášť krehký predmet, môžete žiadať, aby si kupec tovar u vás osobne vyzdvihol.

Aj po začatí dražby máte možnosť zmeniť zadanie svojho inzerátu alebo pridávať fotografie. Dokonca môžete aj znížiť skrytú minimálnu cenu, hoci poplatok vám bude účtovaný z pôvodnej výšky skrytej ceny. Znížiť cenu je užitočné, ak o dražbu nie je veľký záujem. Nezabúdajte však ani na to, že kupujúci niekedy čakajú s ponukou do posledného momentu v nádeji, že znížite skrytú cenu.

DORUČENIE TOVARU

Úspešní predajcovia na eBay tovar predávajú a zabezpečujú riadne doručenie. Doručovanie po dražbe je rovnako dôležité ako príprava naň.

Keď vám PayPal pošle oznámenie o pripísaní platby za predaný tovar na váš účet, musíte čo najskôr tovar odoslať, najneskôr do siedmich dní (s výnimkou osobného vyzdvihnutia tovaru kupujúcim, ktoré si s ním dohodnete).

Je jedno, akého prepravcu oslovíte, ale dbajte na to, aby ste mali možnosť online sledovania zásielky. Lepšie sa ochránite v prípade sporu. „Stáva sa, že sa zásielka stratí,“ vraví Margaret. „Zákazník očakáva, že máte neustály prehľad o tom, kde sa zásielka nachádza, takže musíte vedieť nadviazať kontakt s prepravcom a zistiť, čo sa stalo.“

Nešetríte ani pri balení tovaru! „Porcelán, a vôbec krehký tovar musíte jednoznačne dobre zabaliť. Všetok porcelán balím do dvoch škatúl: najskôr ho obalím bublinkovou fóliou, dám do škatule, tú obalím fóliou a vložím ju ešte do druhej škatule. Stojí to za tú cenu, aby sa tovar dostal do cieľa nerozbitý.“








Väčšina obchodov na eBay prebieha bez problémov. Ak však medzi kupujúcim a predávajúcim vyvstane sporná záležitosť, konajte okamžite. Problém neodkladajte v nádeji, že sa pomínie. Nepomíne sa! Aj tu vám ponúka eBay pomoc na svojich *help* stránkach, kde sa dozviete, ako podať sťažnosť a ako na ňu reagovať. Zapamätajte si však aspoň dve najpodstatnejšie pravidlá:

- Pokiaľ je to možné, vždy je lepšie riešiť spory priateľskou cestou medzi vami a kupujúcim, skôr než sa z veci stane formálna sťažnosť. Zachováte si tak reputáciu slušného a férového predajcu.
- Ak situácia predsa len prerastie do sťažnosti, ochotne a v termíne odpovedajte na otázky kladené systémom eBay, prípadne PayPal, pretože všetky sťažnosti musia byť vyriešené v stanovenej lehote, zvyčajne do desiatich dní od prijatia sťažnosti od zákazníka.

Ale snáď najužitočnejšou radou, ktorú si treba zapamätať, je zásada, ktorou sa riadi Margaret: „Nepotrebuje toto činnosťou zbohatnúť. Pravdaže, máme z nej zisk, ale v skutočnosti záleží na

tom, že mám rada porcelán a rada ho predávam. A to je predsa kľúč k úspechu, nemyslíte? Láska k tomu, čo robíte. Ak nemáte svoju prácu rád, nemali by ste ju vykonávať.“

TIPY A NÁPADY

-  Nebojte sa začať s predajom v malom. Najlepšie si tak otestujete trh!
-  Predmet predaja vyfotografujte v najlepšom možnom svetle. Starostlivo vyberte dobrú fotografiu.
-  Predmet predaja presne opíšte.
-  Vyvolávaciu (skrytú minimálnu) cenu stanovte dostatočne nízku, aby prilákala nakupujúcich...
-  ... ale dostatočne vysokú, aby uspokojila vás!
-  Nezabudnite vopred stanoviť náklady na poštovné a balné.
-  Zabezpečte dodanie tovaru.
-  Pred odoslaním tovar dôkladne zabalte, aby ste minimalizovali možnosť poškodenia.
-  Ak sa vyskytne problém, konajte rýchlo.
-  Predávajte to, čo máte rád, a majte rád to, čo predávate.