

Mon eBay secret

Comment optimiser vos ventes

sur *eBay* !

Cet ebook vous est gratuitement offert par JobNet

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	03
OUVRIR UN COMPTE VENDEUR.....	05
DANS QUELLE CATEGORIE VENDRE ?.....	07
QUOI VENDRE ?.....	09
COMMENT BIEN VENDRE ?.....	12
DES TONNES D'ASTUCES.....	15
CONCLUSION.....	18

Introduction

Ami lecteur bonjour !

Cet ebook vous sera d'une aide précieuse pour optimiser vos ventes et vos activités sur le célèbre site de ventes aux enchères **eBay**.

Autant vous le dire tout de suite : vous n'avez pas besoin d'être une star de l'informatique pour gagner de l'argent avec Ebay ! Avec les milliards de pages affichées tous les mois, votre travail consistera simplement à présenter de la meilleure façon possible les objets ou services que vous voulez vendre.

Pour réussir sur eBay, deux conditions suffisent !

- avoir du bon sens
- connaître les bons « trucs » utilisés par les « pros »

Suivez les conseils que vous trouverez dans cet ebook et vous pouvez être assuré de développer une activité très lucrative à partir de votre domicile.

Cet ebook suppose que vous connaissiez, dans ses grands lignes, le principe de fonctionnement d'eBay. Si tel n'est pas le cas, je vous conseille vivement de prendre un peu de temps pour découvrir et vous familiariser avec cette fantastique communauté.

Avant de commencer à mettre en application toutes les astuces contenues dans cet ouvrage, vous devez bien évidemment être inscrit sur Ebay. Si vous ne l'avez pas encore fait (ce qui serait regrettable car cela voudrait dire que vous n'avez pas suivi mes conseils !), inscrivez-vous dès maintenant en **[cliquant ici.](#)**

Cela ne vous prendra qu'une minute et c'est gratuit. Remplissez le formulaire et validez-le. C'est tout ! Désormais, vous êtes membre de la communauté Ebay et vous pourrez bientôt commencer à vendre et gagner de l'argent.

Ouvrir un compte « vendeur »

Avant de commencer votre activité, vous devez tout d'abord ouvrir votre compte vendeur. Pour cela, cliquez sur le bouton vendre.

eBay vous propose deux manières d'ouvrir un compte vendeur :

- **une façon instantanée** : vous fournissez les informations de votre carte de crédit (votre carte ne sera pas débitée, mais uniquement utilisée à des fins de vérification de votre identité sauf si vous demandez à eBay de prélever également vos frais de vente sur cette carte) ;
- **une méthode qui prend 2 à 3 jours** : vous recevrez un code de confirmation par courrier chez vous.

**Sachez que sur eBay,
seule la mise en vente est payante !**

Cliquez sur les liens suivants pour obtenir plus de détails sur les coûts d'eBay.

[frais d'insertion](#)

[frais de commission sur le prix final](#) (en cas de réussite de la vente)

[frais d'option](#) (mise en avant de vos objets).

Dans quelle catégorie vendre ?

Au début, vous serez certainement un peu dérouté par le nombre de catégories présentes sur le site. Mais au bout de quelques clics, vous comprendrez vite le principe de fonctionnement.

En fait, il est très simple : vous partez toujours d'une rubrique générale pour arriver à des sous-rubriques précises en rapport avec le thème général.

Voici un exemple simple pour illustrer le mode de fonctionnement

Si vous sélectionnez la catégorie « bijoux - montres », vous verrez apparaître X... centaines d'objets trouvés. Mais regardez bien dans la colonne de gauche : vous y verrez des sous-catégories qui affinent pour vous la recherche. Vous découvrirez ainsi les sous-catégories « bijoux » - « montres hommes » - « montres femmes » - « stylos de prestige ». C'est déjà plus claire et moins confus n'est-ce pas ?

Continuez à cliquer sur l'une de ces sous-catégories, vous verrez apparaître un nouveau type de classement encore plus précis et ainsi de suite...

Remarquez qu'à côté de la catégorie se trouve un chiffre entre parenthèse. Celui-ci indique le nombre d'objets en vente dans la rubrique. Ceci vous donne déjà une indication pour connaître les rubriques où il y a le

moins d'offres et donc celles où vous avez le plus de chance de vendre !



ASTUCE !

Tapez dans le moteur de recherche le nom de l'objet que vous souhaitez vendre en choisissant « toutes les catégories ». Vous verrez alors apparaître dans la partie gauche de l'écran toutes les catégories dans lesquelles est présent l'objet que vous avez saisi. Cette astuce est très pratique pour trouver en un clin d'oeil le meilleur positionnement et la meilleure sous-catégorie pour l'objet que vous souhaitez vendre.

Passez un peu de temps à faire différents essais.

D'une part, vous vous familiariserez avec les outils de recherches proposés par Ebay et d'autre part vous prendrez rapidement l'habitude de trouver les meilleurs créneaux de vente : ceux où il y a le moins d'offres !

Mais attention, soyez précis. Il ne sert à rien de placer des objets dans une catégorie sans rapport. En agissant ainsi, vous risquez de mal vous faire voir par les internautes et surtout vous faire bannir par Ebay !

Quoi vendre ?

Vous pouvez tout vendre sur Ebay !

Des choses futiles, des objets de collection, des ustensiles, des livres, des vêtements, des services et même des objets gratuits que vous aurez récupérés. Les seules limites que vous ayez sont celles de votre imagination !

En fait, il existe deux grandes catégories de produits que vous pouvez vendre sur eBay :

la première concerne des objets de la vie quotidienne dont vous voulez vous débarrasser ou qui ne présentent plus d'utilité pour vous.

CD, DVD, livres, magazines, vieilles machines, appareil photo, les cadeaux « empoisonnés » dont vous ne savez pas quoi faire...

Considérez que vous participez à une brocante gigantesque et que le monde entier farfouille dans vos articles pour dénicher la bonne occasion. Il est bien rare que vous ne trouviez pas un acheteur pour un objet qui vous encombre ou dont vous ne savez pas comment vous débarrasser. **Surtout ne jeter rien car tout se vend sur Ebay !**

Cette première catégorie se caractérise par le fait qu'une fois la vente faite,

c'est terminé. Vous ne vendrez pas deux fois le même objet sauf, évidemment, à l'avoir en double.

la seconde catégorie concerne des produits que vous pourrez vendre plusieurs fois. Vous connaissez des recettes culinaires succulentes, des trucs pour nettoyer des objets fragiles, une méthode pour gagner au loto, des astuces pour embellir le jardin, une voiture, que sais-je ?

En un mot, vous disposez d'une **INFORMATION** qui a de la valeur !

Même si cette information vous semble banale parce que vous la connaissez et bien sachez qu'elle est recherchée par ceux qui n'y ont pas accès !

Vous pouvez la vendre sous forme de document électronique (un ebook comme celui-ci par exemple ou encore une lettre d'informations) et cela autant de fois que vous le voulez ! Ce type d'informations est très recherché et **vous pouvez gagner beaucoup d'argent avec !** Encore une fois, votre imagination sera votre seule limite.

Prenez un peu de temps et listez tout ce que vous pourriez vendre dans ces deux catégories. Ensuite, regardez sur Ebay (avec le moteur de recherche) les objets ou les services qui sont le plus demandés en rapport

avec votre liste. Consultez les prix et les offres. Cela vous donnera une bonne indication de la « tendance » du marché. Et surtout, cela vous permettra de sélectionner les produits les plus avantageux pour vous et les plus demandés par les internautes.

Comment bien vendre ?

Si vous avez un peu navigué sur eBay, vous avez sans doute remarqué que beaucoup d'annonces sont mal rédigées, confuses, voire brouillonnes.

Posez-vous la question : lorsque vous désirez acquérir un objet, qu'est-ce qui vous fera cliquer sur un offre plutôt qu'une autre ? **Le titre bien sûr !** Celui qui aura su capter le premier votre attention bénéficiera de votre visite. Et si l'objet correspond à votre attente, il y a de fortes chances pour que vous l'achetiez sans même prendre la peine d'aller voir les autres.

Vous l'avez compris, l'art de rédiger une annonce et son titre est essentiel pour bien vendre. Voici quelques astuces qui vous y aideront :


utilisez des mots pertinents dans votre titre. Il n'y a rien de plus agaçant que de lire une annonce qui ne vous dit absolument rien. Soyez clair et précis sur l'objet que vous désirez vendre. Plus il y aura de détails et plus vous attirerez les internautes à la recherche de votre produit.

Si vous voulez vendre une table, de quoi s'agit-il : d'une table de jardin, de cuisine, de salle à manger ? Est-elle en bois, en métal, a-t-elle un style particulier, une couleur précise ?

Ces petits détails font toute la différence auprès des acquéreurs potentiels. Cette procédure s'applique de la même façon pour un livre, un disque, un objet de collection ou un service que vous comptez vendre.

 **ASTUCE !**

Souvenez-vous que les acheteurs utilisent souvent le moteur de recherche d'Ebay pour trouver ce dont ils ont besoin. Pensez donc à mettre dans votre titre des mots clé pertinents qui le feront arriver directement vers vous.

 **utilisez des mots attractifs dans votre titre.** Avez-vous déjà remarqué le vocabulaire utilisé par les publicitaires ? Souvent, lorsque vous entendez ou lisez leurs messages, vous avez l'impression qu'il s'agit d'une opportunité incontournable. Votre attention est aussitôt captée.

Des mots tels que « incroyable », « rare », « limité », « unique » sont autant d'accroches qui capteront l'attention de vos acheteurs et vous distingueront de vos concurrents. N'hésitez pas à les utiliser pour vous démarquer. N'hésitez pas non plus à utiliser les points d'exclamation ou d'interrogation (avec parcimonie bien sûr). Ils peuvent souvent renforcer votre message.

✓ rédigez un contenu d'annonce précis. Votre acheteur potentiel doit connaître tous les détails de l'objet ou du service que vous proposez, y compris les défauts ou imperfections. Il ne sert à rien de mentir sur votre offre car, au moment de l'achat, le vendeur pourra se rétracter et vous aurez perdu du temps et de l'argent.

✓ soyez convivial dans votre annonce. Votre acheteur est un être humain. Il sera sensible à un détail humoristique, un clin d'oeil bien placé, un commentaire qui attirera sa sympathie.

L'exemple classique est celui de l'ours en peluche qui cherche une nouvelle maison et un nouvel ami. Cela peut vous paraître simpliste, mais lorsqu'une maman tombe sur ce genre de phrase, elle craque !

✓ illustrez votre annonce. Mettez une photo pour présenter vos objets. Ebay vous permet de télécharger une image de présentation. Ne vous en privez pas ! Le pouvoir de l'image renforcera considérablement votre annonce. Arrangez-vous pour mettre une photo mettant en valeur vos objets. Si vous possédez un logiciel photo, utilisez-le pour mettre un fond neutre ou agréable à l'oeil.

Des tonnes d'astuces utilisées par les « pros »

Pour faire la différence avec vos concurrents, voici toute une série d'astuces à mettre en oeuvre pour vendre plus vite et au juste prix.

☑ Si vos produits visent les femmes au foyer, démarrez vos ventes le matin vers 10 heures. C'est l'heure privilégiée de consultation.

☑ Ouvrez plusieurs comptes **eBay** pour vendre différents types d'objets. Ne mettez pas tous vos oeufs dans le même panier...

☑ Démarrez vos ventes à partir du jeudi. Le vendredi soir et le week-end sont souvent favorables aux enchères.

☑️ Faites une mise à prix minimum en rapport avec la valeur de votre objet. Ne le sous-estimez pas, mais ne le surestimez pas non plus au risque de ne pas vendre.

☑️ Surveillez régulièrement les statistiques fournies par Ebay sur vos objets. Pour cela, rendez-vous dans « mon ebay »

☑️ Proposez le paiement par carte de crédit pour vos objets. Vous devez disposer pour cela d'un compte **Paypal** et **MoneyBookers** par exemple. Cliquez sur ces noms surlignés en jaune pour vous inscrire dès à présent. Si vous n'êtes pas en mesure d'offrir une telle offre, vous risquez de perdre beaucoup d'acheteurs !

☑️ Si vous vendez des objets, n'oubliez pas de mettre un prix de transport qui s'ajoutera à votre prix de vente.

☑️ Une fois votre vente effectuée, ne traînez pas pour la livraison. Un client satisfait est un client qui revient et qui le fait savoir. L'inverse est également vrai !

☑ Conservez l'adresse email de tous vos acheteurs. Peu à peu, ils formeront une base de données importante que vous pourrez consulter pour vos nouveaux produits.

☑ Ebay vous offre la possibilité de créer une « page perso ». Ne vous en privez pas ! Utilisez-la pour proposer des informations gratuites à vos acheteurs potentiels, informations dans lesquelles vous glisserez des liens « affiliés » (**voir le Guide pratique**)

☑ Enfin, n'hésitez pas à vendre des objets gratuits ! Même si cela vous paraît bizarre, il y a des collectionneurs de toute sorte d'objets prêts à payer ce que vous avez eu vous-même gratuitement. Pour en obtenir, tapez « gratuit » ou « objet gratuit » dans votre moteur de recherches préféré et remplissez votre panier.

Conclusion

Voilà, vous êtes maintenant en possession de tous les bons tuyaux pour vendre intelligemment sur eBay et commencer à gagner de l'argent grâce à internet.

Cela fait beaucoup d'informations d'un seul coup mais ne vous découragez pas ! Une fois familiarisé avec ces techniques, vous prendrez vite du plaisir à vendre des tas de choses auxquelles vous n'auriez pas songé. Rapidement, les fins de mois deviendront moins difficiles...

Si vous persévérez, vous deviendrez à votre tour un « pro » de la vente sur eBay. Et là... tout est permis ! **Savez-vous que des milliers de personnes gagnent des milliers d'euros par mois avec leur petite boutique ?**

Car n'oubliez pas une chose : eBay est international. Cela veut dire que vous vendrez vos produits à des internautes venus du monde entier ! Vous le savez bien : quand quelqu'un cherche quelque chose, il est parfois prêt à tout pour satisfaire son besoin. **Avec eBay, en quelques clics, il saura vous trouver.**

C'est toute la réussite que je vous souhaite dans votre nouvelle entreprise !

Bien cordialement

Martin Detienville

