

LES GUIDES DE L'ENTREPRENEUR

Gagner de l'argent

Avec **eBay**



*Le Guide pour Gagner de l'argent
sur les sites de ventes aux enchères*

Gagner de l'argent Avec ebay

Par William Buster complété et édité
par Eric Cordier et Moise ZANNOU

© 2008 <http://www.jeboost.com> et <http://www.ebooks-a-telecharger.com>

Bienvenue sur eBay

En vous procurant cet ebook vous avez l'autorisation de le donner ou de le vendre par le moyen de votre choix. A la seule condition de ne pas le modifier.

Si vous avez déjà lu un article sur eBay, vous avez certainement entendu parler de ces revenus que l'on peut y gagner. Il n'est pas rare que l'on dise que des gens gagnent des milliers d'euros par mois sur eBay.

La prochaine fois que vous irez sur eBay, regardez combien il y a de PowerSellers. Vous en croiserez pas mal. A présent imaginez que chacun d'entre eux doivent se faire au moins 1000 € par mois, puisque c'est la limite imposée par eBay pour bénéficier du statut de PowerSeller.

- Niveau Or : le PowerSellers gagne plus de 10.000€ par mois ou 1000 objets vendus par mois
- Niveau Argent : le PowerSellers gagne au moins 3000€ par mois ou 300 objets vendus
- Niveau Bronze : le PowerSellers gagne plus de 1000€ par mois ou 100 objets vendus
- Niveau Platine : le PowerSellers gagne plus de 25.000€ par mois ou 2500 objets vendus.
- Niveau Titane : le PowerSellers gagne au moins la somme incroyable de 150.000€ ou 5000 objets - chaque mois !

Le fait que tous ces gens existent vous donne une idée des opportunités financières possibles ici. La plupart d'entre eux n'ont jamais établi de commerce sur eBay, ils ont simplement commencé à vendre quelques objets, et ont continué. Il y a beaucoup de gens dont le travail à plein temps est de vendre des choses sur eBay, et certains font ça depuis des années à présent.

Est-ce que vous arrivez à y croire ? Une fois qu'ils ont remboursé les frais de stock, tout le reste est en somme du pur profit pour ces gens-là. Ils ne doivent pas payer de locaux commerciaux, de personnel ou quoi que ce soit d'autre. Il y a des entreprises qui valent des millions qui font moins de profits nets que certains PowerSellers d'eBay.

Même si vous ne voulez pas quitter votre boulot et vous lancer à fond, vous pouvez toujours utiliser eBay pour avoir un second revenu intéressant. Vous pouvez préparer les colis durant la semaine et les porter au bureau de poste tous les samedis. Il y a peu d'autre chose que vous pourriez faire durant votre temps libre qui pourrait avoir le même potentiel de gains.

En plus, eBay se moque de savoir qui vous êtes, où vous vivez ou à quoi vous ressemblez : certains PowerSellers sont soit très vieux, soit très jeunes. Certains vivent au milieu de nulle part, dans des endroits où eBay est presque la seule alternative à l'agriculture ou à la grande pauvreté. eBay brise les barrières des gains que le monde réel ne cesse de construire. Il n'y a pas d'entretien d'embauche et il ne faut pas faire la navette pour aller au boulot – si vous savez poster quelque chose, vous pouvez le faire.

Voyez les choses comme ça : si vous savez où trouver quelque chose à un prix raisonnablement bon marché que vous pourriez vendre, alors vous pouvez le vendre sur eBay – et puisque vous pouvez toujours

avoir des ristournes pour des stocks ou des prix de gros, ce n'est pas à proprement parler une chose compliquée. Achetez un lot de choses bon marché qui sont toujours demandées, vendez le tout sur eBay, et vous voilà déjà avec des profits en mains sans frais pour vous établir commercialement.

Si vous voulez faire un petit essai avant d'acheter quoi que ce soit, vous pouvez simplement vendre des choses qui traînent dans votre maison. Cherchez dans les armoires des choses dont vous ne vous servez jamais, et vous vous rendrez compte que vous en avez sans doute pour quelques centaines de euros autour de vous ! C'est ça la puissance d'eBay : il y a toujours quelqu'un qui veut ce que vous vendez, peu importe ce que c'est, et puisque c'est vous que ces personnes recherchent, vous n'avez même rien à faire pour qu'elles vous les achètent.

Donc, vous voulez commencer sur eBay ? C'est génial ! Pour cela, vous devez seulement apprendre quelques petites choses. Bonne lecture !

Ce que vous devez savoir avant de commencer

Vous avez donc décidé de devenir vendeur sur eBay. Il y a un certain nombre de choses que vous devez alors savoir avant de vous lancer à fond.

Quoi vendre ?

Tout d'abord, vous devrez savoir ce que vous allez vendre : quelle est votre spécialité ? Vous aurez beaucoup plus de réussite sur eBay si vous devenez une grande source de certaines sortes de produits, car les gens qui sont intéressés par ces produits reviendront vers vous encore et encore. Vous n'obtiendrez pas de fidélité et vous n'aurez pas de véritable réputation si vous vous contentez de vendre des petits trucs sans valeur au hasard.

Quand vous réfléchissez à ce qu'il faut vendre, il faut prendre certaines choses en considération. Le plus important sera de bien connaître ce que vous vendez. Si vous essayez de vendre une chose à propos de laquelle vous ne savez rien, vous n'en ferez pas une bonne description et vous ne la vendrez pas à un bon prix.

Vous pourrez penser que vous n'êtes pas spécialement intéressé par quoi que ce soit, mais si vous réfléchissez à ce que vous achetez d'ordinaire et aux sites Internet que vous visitez le plus souvent, je suis sûr que vous allez découvrir certains intérêts. Et si vous ne trouvez rien, demandez à vos amis et aux membres de votre famille : ils vont alors certainement vous dire « et pourquoi ne vendrais-tu pas... » Et vous vous direz « Ah oui c'est vrai »

À part les choses que vous connaissez bien, vous devriez aussi prendre en considération les ce que vous pouvez acheter pour un prix raisonnablement bas pour pouvoir les revendre et les poster sans problème. Si vous pouvez avoir connaissance de produits qui sont assez petits et légers pour pouvoir être envoyées par la poste tout en étant relativement bon marché, c'est génial !

Ne vous inquiétez pas si la chose que vous vendez paraît trop obscure. En fait, ce n'est pas le cas. Il y a un marché pour presque tout sur eBay, même pour des choses dont on ne vendrait pas plus d'un exemplaire par an dans un magasin. Vous aurez même plus de réussite en comblant une véritable demande qu'en proposant des objets ordinaires.

La plupart des grands ebayeurs achètent à des grossistes. Et plus ils vendent, plus ils ont des fonds pour acheter en grande quantité et ainsi obtenir des produits aux meilleurs marché. Il est facile de trouver des grossistes avec internet. Il suffit de taper « liste de grossiste » dans google et de nombreux site seront à votre disposition.

En voici déjà 2 qui pourront vous rendre service :

<http://www.liste-grossistes.com/>

<http://www.navi-mag.com/>

Et voici le refuge des ebayeurs professionnels mais en anglais:

<http://www.alibaba.com>

Taxes et aspects légaux

Si vous gagnez assez d'argent, vous devez être conscient que vous allez devoir payer des impôts – on ne le fera pas à votre place. Si vous décidez de vendre sur eBay à plein temps, vous devrez sans doute vous inscrire au registre de commerce.

Préparez-vous

Vous aurez des hauts et des bas quand vous vendrez sur eBay. Ne renoncez pas si quelque chose ne fonctionne pas parfaitement lors de vos premières ventes : les vendeurs qui réussissent sur eBay sont ceux qui prennent du plaisir et persévèrent quoi qu'il arrive.

Si on croit en soi même, n'importe qui peut vendre sur eBay – et si vous décidez ensuite que ce n'est finalement pas pour vous, les frais de départ sont si bas, qu'en fin de compte vous ne serez jamais perdant.

Si vous vous décidez à vendre, les choses que vous devrez ensuite connaître, ce sont les différents types d'enchères, ainsi, vous pourrez décider lequel choisir pour vendre vos objets.

6 étapes faciles pour mettre en ligne vos premières enchères

Il est vraiment très simple de mettre en ligne sa toute première enchère sur eBay. Voici comment vous devriez vous y prendre.

1re étape : ouvrez un compte de vendeur

Si vous avez acheté des choses sur eBay, vous possédez déjà un compte. Connectez-vous simplement au site et cliquez sur « vendre » dans la barre d'outils située au-dessus de la page, puis cliquez sur « créer un compte de vendeur ». Si vous n'avez jamais encore été sur eBay, vous devrez vous inscrire en choisissant le lien « inscription » sous la barre d'outil, puis en cliquant sur « vendez » puis « créer un compte de vendeur ». Le site d'eBay vous guidera pour la suite du processus. Pour des raisons de sécurité, on vous demandera peut-être vos numéros de cartes et des informations bancaires.



Vous pouvez aussi cliquer sur le lien « Ouvrir une session », une nouvelle fenêtre s'ouvrira comme celle-ci :



Bienvenue sur eBay

Vous souhaitez enchérir et acheter ? Inscrivez-vous ici

Rejoignez les millions d'utilisateurs qui ont déjà intégré la famille eBay. Ce sera un plaisir de vous accueillir parmi nous.

Inscrivez-vous sur eBay pour pouvoir bénéficier des différents avantages réservés aux membres :

- **Enchérissez, achetez et dénicher de bonnes affaires** aux quatre coins de la planète
- **Achetez en toute sérénité** grâce au programme de Protection des Achats PayPal
- **Rejoignez la Communauté eBay** et bien plus encore !

S'inscrire

Vous cliquez donc sur « S'inscrire » et vous arrivez à cette fenêtre :



S'inscrire sur eBay

Inscrivez-vous maintenant pour enchérir, acheter et vendre sur tous les sites eBay

Vous êtes déjà inscrit ou vous voulez apporter des modifications à votre compte ? [Ouvrez S'inscrire avec un compte professionnel ?](#)

Vos coordonnées - Tous les champs sont obligatoires

Prénom

Nom

Adresse

Code postal

Ville

Région

Pays ou région

Numéro de téléphone principal

Exemple : 01.70.33.33.55.

Obligatoire si nous avons des questions relatives à votre compte

Adresse e-mail

Cette fenêtre est en réalité un peu plus grande et vous êtes obligé de remplir tous les champs.

Vous recevrez un mail dans votre messagerie qui ressemblera à ceci :



eBay a envoyé ce message

Le nom que vous avez fourni lors de votre inscription est indiqué pour confirmer que ce message provient d'eBay. [En savoir plus](#)

Terminer votre inscription sur eBay

Bonjour

Cliquez sur Activer maintenant pour finaliser votre inscription.

**Activer
maintenant**

Si le lien ci-dessus ne fonctionne pas :

1. Notez ce code de confirmation : jLHmX

2. Saisissez ou copiez ce lien dans votre navigateur :

<http://cgi4.ebay.fr/ws/eBayISAPI.dll?RegisterConfirmCode&onepagereg=1&runame=>

3. Saisissez votre code de confirmation.

Si vous avez besoin d'aide supplémentaire, contactez le [Service consommateur](#)

[En savoir plus](#) sur la protection contre les e-mails frauduleux.

eBay vous a envoyé cet e-mail à l'adresse eric.cordier@jeboost.com à propos de votre compte sur www.ebay.fr.

eBay vous enverra régulièrement les e-mails demandés à propos du site et de vos transactions. Pour toute question, veuillez consulter notre [Règlement sur le respect de la vie privée](#) ainsi que nos [Conditions d'utilisation](#).

Cet e-mail a été envoyé par eBay Europe S.à r.l., qui est en droit d'utiliser ses filiales pour fournir des services eBay. Si vous n'êtes pas résident de l'UE, vous trouverez les coordonnées de la partie contractante dans les Conditions d'utilisation.

Copyright © 2007 eBay Inc. Tous droits réservés. Les marques et marques commerciales mentionnées appartiennent à leurs propriétaires respectifs. eBay et le logo eBay sont des marques déposées d'eBay Inc. La société eBay International AG est située au Helvetiastrasse 15/17 - P.O. Box 133, 3000 Berne 6, Suisse. [Mention d'impression d'eBay](#)

Pour finaliser votre inscription comme il est indiqué, cliquez sur « Activer maintenant. »

Et vous pouvez commencer à mettre en vente un objet immédiatement :

2e étape : décidez quoi vendre

Pour votre première petite expérience avec eBay ce que vous vendrez n'a pas trop d'importance. Regardez autour de vous dans la pièce où vous vous trouvez. Je suis certain que vous y trouverez une chose à laquelle vous n'êtes pas trop attaché et que vous pourriez mettre en vente. Des livres ou des CD sont des premiers objets parfaits.

Mais vous pouvez aussi vendre des objets virtuels. Cela veut-il dire que vous ne vendrez rien ? Non bien sûr vous vendrez des produits électroniques comme des livres en PDF, des enregistrements audio à télécharger, etc.

L'avantage, pas besoin de stock, vous avez une quantité illimitée du produit et le client est livré immédiatement.

Si vous avez reçu cet ebook avec droit de revente vous pouvez commencer votre incursion dans le monde de la vente aux enchères en vendant ce produit.

Attention ! Lorsque vous vendez un produit virtuel, précisez dans l'annonce que vous avez la licence des droits de revente. Certains annonceurs ont été victimes soit de la suppression de leurs annonces, si c'était la première fois, soit de la radiation de leurs comptes lorsque ce genre d'annonce sans précision est renouvelé.

3e étape : créer un compte paypal

Cliquez ici pour créer un compte paypal : [Paypal](#)

The image shows the PayPal website interface. At the top left is the PayPal logo. To its right is a search bar with the text "Rechercher". Below the logo is a navigation menu with three tabs: "Accueil", "Personnel", and "Business". Underneath the menu are several links: "Premiers pas", "Acheter en ligne avec PayPal", "Offres Partenaires", "Envoyer de l'argent", and "Demander un paiement". The main content area features a large banner with the text "PayPal, votre réflexe sécurité pour payer en ligne". The banner includes an image of a woman sitting on a red sofa using a laptop. To the right of the banner are three buttons: "Qu'est-ce que PayPal ?", "Pourquoi ouvrir un compte PayPal ?", and "Offres spéciales PayPal ?". At the bottom right of the banner, it says "Payez avec : VISA MasterCard PayPal". On the left side of the page, there is a sidebar with the heading "Rejoignez PayPal" and a button "Ouvrez un compte". Below this, it says "Plus de 150 millions de comptes dans le monde". There is also a button "Connectez-vous" and a link "Vous avez oublié votre adresse email ou mot de passe ?".

Cliquez évidemment sur « Ouvrez un compte » et vous arrivez sur la fenêtre suivante :

Choisir le type de compte → Entrer les informations → Confirmer → Terminé

Ouvrir un compte PayPal

Pour acheter ou vendre en ligne, envoyer ou recevoir de l'argent, PayPal est le réflexe sécurité.

Ouvrez votre compte PayPal : C'est gratuit et immédiat. [En savoir plus.](#)

Compte Personnel

Vous pouvez payer en toute sécurité sur eBay et de nombreux autres sites marchands sans communiquer votre numéro de carte bancaire au vendeur. Une fois vos informations enregistrées sur PayPal, il suffit simplement d'indiquer votre adresse email et votre mot de passe pour régler votre achat. Et en plus, c'est gratuit pour tous vos achats en euros.

Compte Premier

Parfait pour vendre et acheter **à titre individuel**. Acceptez les paiements par carte bancaire à un [tarif avantageux](#).

Compte Business

Le choix adapté à une **entreprise**. Acceptez les paiements par carte bancaire à un [tarif avantageux](#).

Vous êtes déjà titulaire d'un compte PayPal ?

[Surclassez votre compte](#)

Vous avez besoin d'aide ?

Vous pouvez nous joindre [par téléphone](#) et [par email](#).

Je vous conseille d'ouvrir un compte premier c'est gratuit et les possibilités sont plus importantes que le simple compte personnel. Cliquez sur « Continuer » et cette fenêtre s'affiche :



Ouvrir un compte Compte Premier

Coordonnées du titulaire du compte PayPal

Prénom :

Nom :

Ligne d'adresse 1:

Ligne d'adresse 2:
(facultatif)

Ville:

Code postal:

Pays: France

Nationalité : ▼

N° de téléphone personnel :

N° de téléphone
professionnel : poste
(facultatif)

N° de mobile :
(facultatif)

Informations personnelles
Veillez entrer le nom et l'adresse
que vous avez communiqués à
votre établissement bancaire.

Vous avez besoin d'aide ?
Vous pouvez nous joindre [par](#)
[téléphone](#) et [par email](#).

Connexion à votre compte PayPal

Adresse email :
(par exemple, nom@domaine.com)

Entrez de nouveau votre
adresse email :

Mot de passe :

Confirmez votre mot de
passe :

Adresse email et mot de passe
L'adresse email et le mot de passe
sont utilisés pour la connexion à
PayPal.

Veillez entrer votre adresse email
complète, au format
nom@domaine.fr

Une fois que tous les champs sont remplis, cliquez sur « Ouvrir un compte ».

Vous recevrez un message dans votre boîte aux lettres, il suffira de cliquer sur « Confirmer » pour commencer à utiliser votre compte paypal.

4e étape : proposez votre objet

Cliquez sur « vendez » et vous serez sur le chemin qui vous permettra d'ajouter votre objet au site.

La première chose à faire sera de choisir une catégorie. Le mieux sera encore de taper la description de l'objet puis de laisser eBay choisir pour vous. Ensuite, choisissez un titre et une description. Dans la petite

case (titre), inscrivez des mots clefs que vous pensez que les gens pourront employer, et dans la case de description, mettez toutes les informations que vous possédez au sujet de l'objet.

À présent, mettez un prix de départ. 0,01€ est un bon choix, car cela incite des gens qui ne l'auraient pas fait autrement à entrer dans l'enchère, et en règle générale les enchères ne se termineront pas à un prix aussi bas.

Ne faites surtout pas comme beaucoup de vendeur qui vendent des produits électroniques comme des ebooks qui sont vendus aux alentours de 1 euro en achat immédiat. À moins que le livre fasse 2 pages, ce n'est pas de cette façon que vous gagnerez de l'argent sur ebay ou juste de quoi vous achetez un paquet de cigarettes par semaine.

Si vous êtes ambitieux alors vous ne vous ferez pas piéger par ce genre de « gagne-petit ».

Quel prix de départ pour vos enchères ?

Regardez vos concurrents et mettez un prix de départ plus bas qu'eux. C'est le seul moyen d'avoir des personnes qui suivent la progression et renchérissent sur votre produit. Les enchères c'est un peu une compétition, plus vous aurez de personnes qui les suivront plus vos produits atteindront des prix élevés.

Une autre option est possible est celui du prix de réserve. Il consiste à fixer un prix qui malgré les enchères s'il n'est pas atteint, le produit ne sera pas vendu.

Il vaut mieux éviter cette option pour deux raisons. Lorsque l'acheteur se rend compte qu'il y a un prix qu'il ne connaît pas, qu'il va enchérir sans connaître le montant ou le produit peut être vendu, cela le fera fuir. Vous aurez donc nettement moins d'enchérissement. De plus, ebay prends des frais sur les prix de réserve. Ils vous seront remboursée si le produit est vendu mais dans le cas contraire les frais seront de votre poche.

Si vous voulez fixer un prix en dessous duquel vous ne voulez pas laisser votre produit partir, la meilleure méthode est d'augmenter le prix de départ aux enchères. Par exemple au lieu de débiter l'enchère à 1 euros, débutez à 9,90 € ou moins.

Par ailleurs, l'avantage avec ebay est que vous pouvez tester votre prix. C'est même recommander et un passage obligé si vous voulez vous faire de confortable revenu.

Quand et pour quelle durée ?

La prochaine étape sera de choisir la durée de l'enchère : 3, 5, 7 ou 10 jours. Cela dépendra de votre choix. Des enchères plus longues auront en général plus d'enchérissements, mais donneront aussi l'impression de s'éterniser.

Le moment où se termine l'enchère est très important. Généralement, il vaut mieux choisir le week end et en soirée. Par exemple, vous choisissez une enchère de 3 jours, arrangez vous pour la débiter le jeudi soir, et souvent les familles regardent ou en sont les enchères le dimanche.

Pour une enchère de 10 jours, vous pouvez la commencer le vendredi soir, elle fera ainsi 2 week end.

Mais généralement les enchères courtes apportent de meilleurs résultats et ne doivent pas dépasser 7 jours.

Vous remarquerez que la plupart du temps les enchères sont les plus actives au début et à la fin de la période. D'où l'importance de choisir la date.

Tout ce qui est phénomène d'actualité peut aussi faire baisser vos ventes. Imaginez qu'un match de football important de l'équipe de France se déroule le soir ou se termine votre enchère ! Il est fort possible que vos enchères qui finissent ce jour là soient raté. Donc tenez vous au courant des évènements importants.

Si vous avez pris une photo, ajoutez-là à présent – les objets avec photos se vendent en général mieux. Ensuite, cochez les moyens de paiement que vous acceptez (uniquement PayPal sera le mieux pour l'instant). Choisissez aussi les endroits où vous acceptez d'envoyer l'objet (au début, limitez-vous à votre propre pays). Envoyez et c'est fait !

Ebay permet aussi de vendre en prix fixe et achat immédiat, mais sous certaines conditions :

1 – Soit avoir un profil d'évaluation d'au moins 10

2 – Soit de s'inscrire au prélèvement automatique

Quand choisir la vente aux enchères ou achat immédiat ?

Si vous avez un produit très attractif et que vous pensez que les gens n'hésiteront pas à renchérir pour avoir votre produit alors, choisissez la vente aux enchères.

Mais si vous avez un produit, cette fois que vous voulez vendre avec un prix attractif alors l'option « Achat immédiat » sera plus judicieuse.

5e étape : attendez la vente

Il suffit d'attendre et de laisser eBay faire son boulot – les enchérisseurs vont trouver votre objet et faire monter l'enchère. Certains enchérisseurs pourront vous envoyer des emails vous demandant des précisions et vous devrez faire de votre mieux pour y répondre aussi vite que possible.

*****Souvenez-vous que si votre objet ne se vend pas, vous pourrez le remettre en vente gratuitement et tester un autre prix*****

6e étape : encaissez le paiement et envoyez l'objet

EBay se chargera d'envoyer à l'acheteur un email pour le guider dans la façon de vous payer l'objet. Assurez-vous d'avoir l'argent avant d'envoyer quoi que ce soit.

Une fois le paiement encaissé, la seule chose qui vous restera à faire sera d'emballer l'objet pour l'envoyer par la poste (employez du papier bulle), recherchez l'adresse de l'acheteur qui se trouvent dans l'email de confirmation envoyé par eBay et notez là sur le colis. Mettez quelques timbres, portez-le au bureau de poste et c'est fait !

Avec un produit virtuel

Nous verrons plus bas comment l'envoyer et comment automatiser la livraison d'un second produit.

Comment réaliser ce tour de magie ?

Nous allons voir ça plus bas. Mais avant il faut obligatoirement un hébergeur de page web.

L'hébergement

Il en existe des gratuits, mais je vous le déconseille, car certains sont soumis à des conditions de telles sortes par exemple que si vous oubliez d'aller une fois par mois sur votre compte il est tout simplement supprimé. Ce qui peut vous réserver de très mauvaise surprise. Vous penserez que vos clients ont été livré alors qu'il n'en ai rien et vous recevrez de mauvaises évaluations.

La solution est un hébergement payant pour une somme très modique et vous serez tranquille de ce côté-là.

Depuis 1997 date de mon premier site, j'ai essayé plusieurs hébergeurs. Celui qui m'a apporté le plus de satisfaction pour quelques euros par moi est [1and1](#) :

A horizontal banner for 1&1 services. On the left is the 1&1 logo. To its right, the words 'DOMAINE', 'EMAIL', and 'HÉBERGEMENT' are listed in a blue bar. Below this, the text 'Votre domaine chez le n°1*' is displayed. A red button with the text 'CLIQUEZ ICI' is positioned below the main text. On the right side of the banner, a price tag shows 'dès 6,99 € HT/an' and '8,36 € TTC/an'.

—
Ensuite si vos projets sont plus ambitieux vous pourrez prendre des options supérieures. Tout dépend vos besoins.

[Cliquez ici pour vous inscrire.](#)

Lorsque vous avez un hébergeur fiable rien ne vous empêche ensuite de combiner vente sur ebay avec des minis sites pour proposer d'autres produits directement, mais sans la commission ebay.

La livraison de produits virtuels

Il y a peu de temps eBay de temps permettait la livraison automatique. Il est possible que cette option soit réutilisable dans un proche avenir. Renseignez-vous auprès d'eBay.

En attendant, vous serez obligé de livrer votre produit par messagerie, soit en pièce jointe, soit en donnant un lien de téléchargement.

Dans tous les cas, il vaut mieux envoyer le produit en fichier compressé avec un logiciel de type winzip.

Dans votre message, il est important de proposer un second produit dans une page web que vous aurez préalablement créée par les outils ci-dessus.

Ce second produit peut en revanche être livré automatiquement par paypal

Le répondeur automatique Paypal

Lorsque vous avez créé votre compte paypal et que vous avez un hébergeur, allez sur l'onglet « Solution e-commerce » et cliquez sur le lien à droite: « Achetez maintenant » ou en anglais : « Add buy now buttons »:

Mon compte | Envoyer de l'argent | Demander un paiement | Solutions e-commerce | Solutions eBay

Outils marchands

- ▶ Paiements sur site marchand
- ▶ Paiements par email
- ▶ Solution de paiement supplémentaire
- [Comparer les solutions](#)
- [Commissions sur les transactions](#)

Vous avez une question?



Demander conseil à notre service commercial

- 0 800 942 850 (numéro gratuit)
- [Demandez à être contacté](#)

Ressources

- ▶ Solutions Partenaires
- [Sécurité pour les marchands](#)

Outils marchands

Accepter les paiements par carte bancaire et les paiements PayPal sécurisés.



Novice ou expert du e-commerce, PayPal vous propose des solutions de paiement en ligne sécurisé qui répondent à vos attentes.

Bénéficiez de fonctions comparables à celles des comptes marchands et de passerelles à un coût réduit. Acceptez les cartes bancaires et d'autres modes de paiement.



Trois solutions puissantes, pour s'adapter aux besoins de votre activité.

Paiements sur site marchand

Acceptez les paiements approvisionnés par carte bancaire et par solde PayPal.

Vos clients n'ont pas besoin de compte PayPal pour payer. Utilisez le panier et les boutons de paiement PayPal pour accepter les paiements par carte bancaire sur votre site en quelques secondes

[En savoir plus](#) | [Présentation technique](#) | [Comparaison](#)

Fonctions principales

- [Panier PayPal](#)
- [Add Buy Now Buttons](#)
- [Autres paniers courants](#)
- [Abonnements et paiements récurrents](#)

Vous arrivez sur la fenêtre ci-dessous :

Mon compte

Envoyer de l'argent

Demander un paiement

Solutions e-commerce

Solutions eBay

Boutons Acheter maintenant - Page 2

Ajoutez des champs d'options à votre page (facultatif)

Les champs d'option ne sont pas compatibles avec les boutons cryptés. Pour utiliser les champs d'option, veuillez retourner à la page précédente en cliquant sur le bouton Modifier ci-dessous et en modifiant les paramètres de sécurité afin que vos boutons ne soient plus cryptés.

En savoir plus sur [l'utilisation des champs d'option](#) sur votre site Web.

Personnalisez l'utilisation de votre site (facultatif)

URL de paiement réussi : URL vers laquelle vos clients sont renvoyés une fois leur paiement terminé (par exemple, [www.votreboutique.com](#)).

URL de paiement réussi : ?

URL d'annulation de paiement : URL vers laquelle vos clients sont renvoyés en cas d'annulation de leur paiement (par exemple, [www.votreboutique.com/annuler](#)).

URL d'annulation de paiement : ?

A la rubrique de personnalisation, cliquez sur modifier de "l'URL de paiement réussi" et vous arrivez sur cette fenêtre :

Préférences de réception de paiements sur le site

[Retour au récapitulatif des Préférences](#)

Renvoi automatique pour les paiements sur site marchand

Le renvoi automatique pour les paiements sur site marchand redirige les acheteurs vers votre site dès que le paiement a été effectué. Le renvoi automatique s'applique aux paiements sur le site PayPal, y compris par le biais des boutons Acheter maintenant, des Dons, des Abonnements et du Panier. [En savoir plus](#)

Renvoi automatique : Oui
 Non

URL de renvoi : Entrez l'URL qui servira à rediriger vos acheteurs une fois le paiement terminé. Cette URL doit remplir les conditions ci-dessous. [En savoir plus](#)

URL de renvoi :

Critères de l'URL de renvoi : Pour configurer le renvoi automatique, vous devez remplir les conditions suivantes.

- Conformément aux Conditions d'utilisation, la page affichée par l'URL de renvoi doit contenir un message indiquant clairement à l'acheteur que le paiement a été effectué et que la transaction est terminée.
- La page affichée par l'URL de renvoi doit contenir un message expliquant à l'acheteur que les détails du paiement de la transaction lui seront envoyés par email.
- Exemple : Nous vous remercions de votre paiement. Votre transaction est terminée et vous allez recevoir par email un avis accusant réception de votre achat. Vous pouvez vous connecter à votre compte sur www.paypal.com/fr pour consulter les détails de cette transaction.

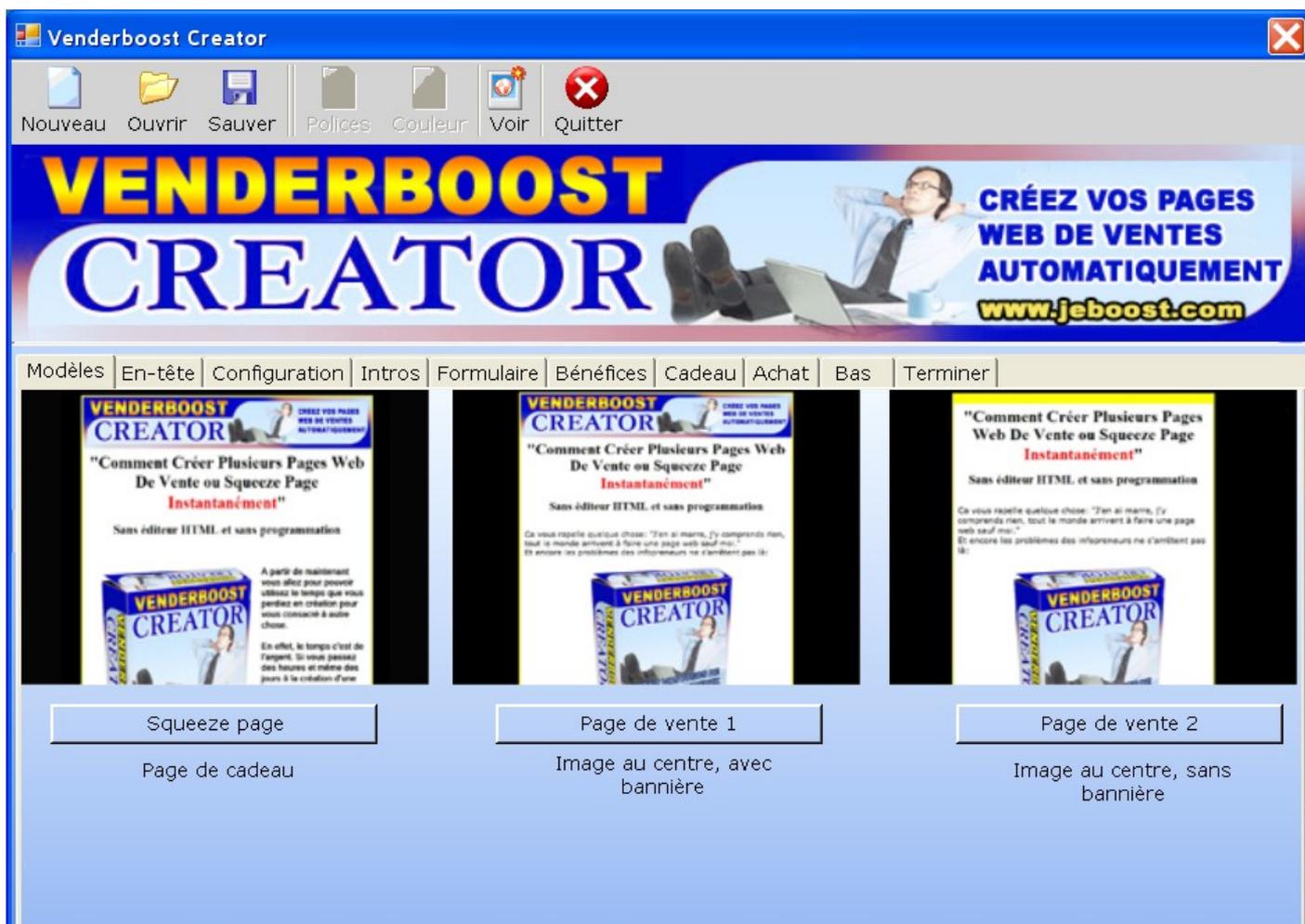
Cliquez sur « oui » pour le renvoi automatique, et ajoutez l'URL de renvoi de votre hébergeur. Puis cliquez sur « Enregistrer ».

Ce sera donc une deuxième page créée après celle de votre 2^e produit. Elle pourrait s'appeler « merci.html » par exemple ou vous inscrirez le second lien de téléchargement.

Après son paiement le client sera donc redirigé vers une page web ou vous préalablement indiquez le lien de téléchargement et il sera livré même à 2 heures du matin.

Votre page web de vente pourrait être créée par "Venderboost".

Ce logiciel est spécialement adapté pour les débutants sans aucune connaissance en programmation et HTML :



Venderboost creator.

[Cliquez ici pour voir une démonstration.](#)

Ce qu'un vendeur eBay doit garder en mémoire

Être vendeur implique beaucoup de responsabilités, et parfois vous pourrez avoir l'impression que vous ne faites pas tout ce qu'il faudrait faire. La simple liste suivante vous aidera à rester au niveau.

Avez-vous découvert tout ce que vous pouviez au sujet de vos objets ? Essayez de taper leurs noms dans un moteur de recherche – peut-être apprendrez-vous des choses que vous ne saviez pas. Si quelqu'un d'autre vend la même chose que vous, essayez de donner plus d'informations que les autres.

Surveillez-vous la concurrence ? Vérifiez toujours les prix des objets identiques ou semblables aux vôtres et combien il s'en écoule. Il y a d'habitude peu d'intérêt à mettre 100€ comme prix de départ si une autre personne propose la même chose à 90€.

Possédez-vous des photos des objets ? Cela vaut la peine de prendre le temps de faire des photos de vos objets, surtout si vous avez un appareil numérique. Si vous vous impliquez sérieusement dans eBay et que vous n'avez pas d'appareil photo, il sera sans doute nécessaire d'en faire l'investissement à un moment donné.

Envoyez-vous des emails aux acheteurs ? Ça vaut la peine d'envoyer un petit message une fois la transaction terminée, simplement quelque chose du genre « merci d'avoir acheté mon objet, merci de me signaler l'envoi du paiement ». Puis vous direz : « merci de votre paiement, j'ai posté votre [nom de l'objet] aujourd'hui. » Vous serez étonné du nombre de problèmes que vous éviterez avec ce genre de communication.

Vérifiez-vous aussi votre courrier électronique ? Rappelez-vous que des acheteurs potentiels peuvent vous envoyer des emails à propos de n'importe quoi à n'importe quel moment, et ne pas répondre à ces emails n'aura pour résultat que de les faire aller voir ailleurs et ne pas acheter chez vous.

Est-ce que les pages de description de vos objets indiquent tout ce que les acheteurs doivent savoir ? Si vous proposez des envois vers l'étranger, il est bon de faire la liste des différents tarifs postaux en fonction des pays et de les mentionner dans chaque enchère. Si vous avez des conditions de vente particulières (par exemple si vous remboursez les objets tant que le colis n'a pas été ouvert), vous devez vous assurer que cela est mentionné.

Avez-vous emballé vos colis correctement ? Vos emballages devront être professionnels pour donner la meilleure impression : utilisez des enveloppes et des paquets de la bonne taille, mettez vos objets dans du papier bulle pour éviter qu'ils ne soient endommagés, et imprimez des étiquettes plutôt que d'écrire à la main. Et envoyez toujours vos colis en prioritaire, ne faites pas des économies de bouts de chandelle.

Proposez-vous un suivi ? Il est bien d'envoyer un email quelques jours après l'envoi d'un objet et demander « Est-ce que vous êtes entièrement satisfait de votre achat ? J'espère que vous l'avez reçu et qu'il est tel que vous l'attendiez ». Cela peut ressembler à donner la possibilité au client de se plaindre, mais vous devriez essayer de rendre service à vos clients, ce n'est pas prendre l'oseille et tire-toi.

Mais plus que tout, être vraiment un bon vendeur eBay, c'est fournir un service clientèle authentique et honnête. C'est le seul moyen véritablement efficace de soigner votre réputation.

Que vaut vraiment votre réputation sur eBay ?

Votre réputation sur eBay, c'est tout ce que vous êtes sur eBay. Sans cela, vous n'êtes rien. Votre réputation vaut autant que toutes vos ventes.

Si vous avez déjà acheté quelque chose sur eBay (et il est probable que cela soit le cas) pensez à votre propre comportement. Acheter auprès d'un vendeur qui a des mauvaises évaluations vous rend un peu nerveux et ne vous fait pas vous sentir en sécurité, tandis qu'acheter auprès d'un PowerSeller dont les opinions positives dépassent les milliers n'entraîne aucune crainte – c'est comme acheter dans un magasin.

Une mauvaise réputation sera néfaste à vos ventes.

En fait, une mauvaise réputation vous fera perdre presque toutes vos ventes. Si quelqu'un vous laisse une mauvaise opinion, cela vous fera du tort immédiatement, puisque cette évaluation sera mise au sommet de votre page d'utilisateur pour que tout le monde la voie. Qui aurait envie de faire des affaires avec vous après avoir lu que vous « avez pris un mois pour envoyer l'objet » ou que votre « communication était mauvaise et que vous avez envoyé un objet abîmé » ? La réponse est personne.

Les objets suivants que vous mettrez en vente devront être très bon marché, afin de faire descendre cette opinion négative dans le bas de la page. Vous devrez peut-être passer des jours voire des semaines à vendre des trucs bon marché pour avoir assez d'opinions positives pour que des gens aient à nouveau envie de faire affaire avec vous.

C'est encore pire si vous laissez les acheteurs vous donner des opinions négatives – si vous descendez en dessous de 90% d'opinions positives, c'est comme si vous deveniez invisible.

Il ne suffit pas d'ouvrir un nouveau compte

En dehors de la règle d'eBay qui veut que l'on ne possède qu'un seul compte, il y a beaucoup plus de difficultés que créer simplement un nouveau compte. Vous devrez véritablement recommencer depuis le début.

Vous ne serez pas en mesure d'utiliser tout ce que propose eBay. Vos clients habituels ne pourront plus vous trouver. Vos enchères s'achèveront à des prix plus bas à cause du peu d'opinions à votre sujet. Ouvrir un nouveau compte, c'est comme déménager dans une autre ville pour échapper à un groupe de gens qui répand des rumeurs contre vous : c'est jeter le bébé avec l'eau du bain.

Une bonne réputation vous apportera de nouvelles ventes

Quand des PowerSellers me donnent des astuces, j'ai tendance à les croire. Ils peuvent peut-être vendre des articles assez improbables, mais s'ils les garantissent, alors je les crois. Ils ne vont pas risquer de gâcher

leurs réputations après tout. C'est ce qui fait leurs forces: la réputation. Les gens savent que vous voulez la conserver, et que vous ferez n'importe quoi pour que ce soit le cas.

C'est tellement vrai que j'irais jusqu'à acheter quelque chose 20€ euros à un vendeur que je connais plutôt qu'à 15€ à un vendeur qui a des opinions moyennes. Ça vaut la peine de dépenser un peu plus et de savoir que le vendeur sait ce qu'il fait, a un système en place et va m'envoyer l'objet rapidement et efficacement.

10 étapes pour vendre avec réussite sur eBay

Donc, vous voulez avoir de la réussite en tant que vendeur et avoir votre propre business sur eBay, c'est ça ? Voici un parcours en 10 étapes faciles pour vous éclairer au sujet d'eBay.

1re étape : identifier votre marché

Prenez un peu de temps pour réfléchir et observer ce qui se vend et ce qui ne se vend pas parmi les objets qui vous intéressent. Toutes les données relatives au marché que vous pourrez trouver seront intéressantes plus tard. Vous flairerez certainement les « bons coups » rapidement – ces quelques articles qui semblent se vendre toujours un bon prix.

2e étape : observez la concurrence

Avant d'investir le moindre sou, voyez ce que font les autres vendeurs de votre catégorie et quelles sont leurs stratégies. Faites particulièrement attention aux failles que peuvent présenter leurs enchères, car c'est par là que vous pourrez vous glisser et les battre à leur propre jeu.

3e étape : trouver un produit

Trouvez un fournisseur pour tout ce que vous voulez vendre, et voyez quels sont les meilleurs taux que vous pouvez obtenir. N'hésitez pas à vous renseigner un peu partout pour obtenir le meilleur prix. Si les prix rencontrés sur eBay sont plus élevés que ceux de votre fournisseur, vous êtes fixé.

4e étape : commencez par peu de choses

Ne lancez pas des milliers d'idées d'un seul coup. Commencez lentement, observez ce qui marche et ce qui ne marche pas et apprenez au fil du temps. Souvenez-vous que cela ne coûte pas grand-chose d'essayer même les idées les plus folles sur eBay, et qui sait, cela pourrait même marcher !

5e étape : testez et répétez

Continuez à essayer différentes stratégies jusqu'à ce que cela fonctionne, et ensuite n'ayez pas peur de les réutiliser encore et encore. Il y a des chances que vous ayez trouvé une bonne niche.

6e étape : mettez en place un plan d'affaires

Un plan d'affaires ne doit pas nécessairement être une chose formelle, juste quelques pages qui soulignent les opportunités du marché que vous avez remarqué, votre stratégie, les forces et faiblesse de votre plan et quelques lignes relatives au budget. Ce sera plus pour votre propre utilité que pour quoi que ce soit d'autre.

7e étape : investissez et élargissez

C'est le moment de mettre de l'argent en jeu. Achetez un stock, et commencez à passer plus de temps à vous occuper de vos affaires. Prévoyez un nombre de ventes que vous voulez attendre par semaines, et augmentez-le régulièrement.

8e étape : officialisez les choses

Une fois que vous avez vendu pour quelques milliers d'euros, vous devriez vraiment vous établir comme commerçant. Ne vous inquiétez pas, ce n'est ni cher ni compliqué, un avocat ou la chambre de commerce de votre région saura le mieux vous guider dans ce processus.

9e étape : automatisez

Vous allez sans doute vous rendre compte que vous écrivez tout le temps les mêmes choses dans vos emails et vos descriptions d'articles. C'est le moment d'oublier la méthode manuelle et de passer à un logiciel automatique qui peut créer des listings pour vous, ou de créer des messages types dans Outlook que vous aurez préalablement classé.

10e étape : n'abandonnez jamais

Même quand il semble que tout se passe mal. Si vous continuez à vous investir dans le travail, vous vous rendrez compte que c'est presque toujours quand les choses semblent désespérées que vous effectuez une percée.

Une fois les choses bien lancées, vous allez peut-être penser que vous pourriez quitter votre travail et vous mettre dans un premier temps à vendre sur eBay à mi-temps. Mais ce n'est pas toujours aussi facile. Vous devriez prendre beaucoup de facteurs en considération. Le chapitre suivant pèsera le pour et le contre dans l'idée de vendre sur eBay à plein temps.

Comment penser comme un PowerSeller d'eBay ?

Comme nous l'avons dit plus haut dans ce guide, les PowerSellers d'eBay sont ceux qui ont réussi, ils sont reconnaissables par le petit logo 'PowerSeller' à côté de leur nom. Vous les avez sans doute déjà remarqués. Pour réussir sur eBay, vous devrez penser comme eux.

Comment avoir le droit de s'appeler « PowerSellers » ?

C'est eBay qui décide qui peut être appelé PowerSeller et qui ne le peut pas. Il y a pour cela des exigences strictes. Pour arriver au niveau minimal du PowerSeller vous devez avoir au moins 100 opinions d'acheteurs (avec au moins 98% d'avis positifs) et vendre pour au moins 1000€ par mois trois mois d'affilée. Il y a plusieurs niveaux de PowerSellers en fonction de votre chiffre d'affaires. Un total de 1000€ équivaut au bronze, 3000€ argent, 10.000€ or, 25.000€ platine, et 125.000€ titane.

Si un PowerSeller n'arrive plus à vendre pour une somme suffisante ou si ses opinions positives descendent en dessous de 98%, il perd son statut de PowerSeller. Bref, les seules personnes qui sont présentées comme PowerSellers sur eBay sont celles qui ont de la réussite à long terme, et sont bien parties pour continuer.

La boutique et la place du marché

C'est la chose la plus importante à prendre en compte pour comprendre comment pensent les PowerSellers. Ils ne considèrent pas ce qu'ils font comme un grand bazar ou un hobby – au contraire, ils considèrent qu'ils font des affaires.

Voyez les choses comme ça. Si vous avez un emplacement sur un marché, il est probable que vous vendiez des choses dans un certain domaine, mais en fait vous vendez tout ce que vous avez pu rassembler durant la semaine. Si vous avez un ami qui a pu mettre la main sur un stock quelconque, c'est ça que vous allez vendre. Ça peut être amusant – et quand la semaine est bonne, elle l'est vraiment. Mais ce n'est vraiment pas ça diriger un commerce à long terme.

Les PowerSellers pensent bien plus comme des gérants des magasins. Ils vendent les mêmes choses chaque semaine – des stocks réguliers pour des clients réguliers. Ils font des trucs « barbants » relatifs aux affaires comme faire des inventaires ou des budgets. Ils savent ce qu'ils vont vendre, combien ils achètent les objets et quels prix ils en attendent. Comme dans un vrai magasin, il peut parfois y avoir des mauvais moments à passer, mais ils ont des revenus stables et leurs affaires peuvent croître lentement.

Le meilleur conseil que je peux vous donner pour penser comme un PowerSeller est celui-ci : Ne prenez pas des risques à long terme pour des profits à court terme. Prenez soin de votre réputation, gérez vos ventes correctement, proposez un bon service clientèle et vous serez vite récompensé. Et vous aurez un petit logo à côté de votre nom qui fera que les gens auront encore plus confiance en vous.

Une possibilité dont vous vous êtes peut-être rendu compte c'est ce qu'eBay peut apporter à une autre forme de business que vous gérez peut être déjà avec votre travail. Rappelez-vous que des millions de personnes

passent sur eBay chaque jour.

Choisissez la bonne catégorie pour votre produit sur eBay

Certaines personnes pensent qu'il est facile de choisir la bonne catégorie eBay, et souvent ça l'est. Mais parfois, il est cependant plus complexe de s'y retrouver.

Pourquoi est-ce donc important ?

Beaucoup de personnes utilisent le système de catégories pour trouver des objets, s'ils ne cherchent pas une chose spécifique. Si votre objet est classé dans une mauvaise catégorie – ou si vous avez fini par le mettre dans « tout le reste », ces personnes ne risquent pas de trouver votre enchère.

En outre, mettre des objets dans de mauvaises catégories est contraire aux règles d'eBay, et en principe eBay retirera toute enchère mal classée. Ils ne le font pas toujours réellement, mais ça ne vaut pas la peine de courir ce risque. D'autant que briser une règle, quelle qu'elle soit, peut être pénalisant pour votre compte, vous pourrez par exemple perdre votre statut de PowerSeller si vous le possédez.

Que pouvez-vous donc faire ?

eBay suggère des catégories pour vous quand vous mettez un objet en vente si vous tapez quelques mots pour décrire l'objet sur la page de sélection de catégorie et que vous cliquez sur « recherchez ». Vous pouvez au mieux employer cette possibilité en tapant exactement ce qu'est votre objet, avec le nom de la marque et le numéro de série (s'il y a lieu), eBay pourra alors trouver la bonne catégorie pour vous.

Si dans votre cas cela ne fonctionne pas, cherchez vous-même des objets semblables aux vôtres, et voyez dans quelles catégories la plupart d'entre eux sont enregistrés (vous verrez cela vers le haut de la page de description de chaque objet). Essayez différents mots et voyez ceux qui amènent le plus de résultats. Vous pouvez aussi parcourir toutes les catégories disponibles d'eBay sur la page d'accueil.

Rappelez-vous que plus la catégorie sera précise, mieux ce sera. Employez autant de sous-catégories que nécessaire. Ne mettez pas simplement votre ordinateur portable HP dans la catégorie « ordinateurs », par exemple. Mettez-le dans 'Ordinateur > Portables > HP'. Ne vous en faites pas, votre ordinateur apparaîtra toujours dans la catégorie 'Ordinateurs' ainsi que dans la catégorie 'Ordinateurs > Portables', car les objets placés dans les sous-catégories restent présents dans chaque catégorie supérieure.

Prenez un peu de temps pour observer toutes les catégories et pour vous familiariser avec l'agencement du site d'eBay. Après tout, ça vaut mieux que de penser toujours après plusieurs mois que le système des catégories d'eBay est une jungle inquiétante.

Que faire si plusieurs catégories sont possibles ?

Ne vous en faites pas, eBay est là pour vous. Pour un prix légèrement plus élevé, vous pouvez mettre votre objet dans une catégorie supplémentaire, afin d'augmenter le nombre d'acheteurs potentiels qui le verront. Mais cela ne vaut néanmoins pas toujours la peine de faire ça. Certains articles n'ont leur place que dans une seule catégorie, et les mettre dans une catégorie de plus est tout simplement du gaspillage. Une fois que vous savez où mettre votre article, l'étape suivante est d'écrire le titre de votre enchère. Le titre est la chose la plus importante dans une enchère. La différence entre un bon et un mauvais titre peut-être comparable à la différence entre 10€ et 100€. Apprenez pourquoi c'est le cas...

Des conseils pour écrire des titres d'enchères sur eBay

Essayez d'aider vos acheteurs à trouver vos enchères peut être une tâche décourageante. La plupart des gens ne cherchent sur eBay que par titres, pas par descriptions, ce qui signifie que vous n'avez que les 55 caractères autorisés pour le titre pour couvrir toutes les possibilités de recherche. Ce n'est pas facile. Dans cet email, je vais vous donner quelques indications.

Ne perdez pas votre temps avec les clichés d'eBay : Il y a beaucoup de titres d'enchères eBay qui indiquent des choses du genre « Appareil photo super rare wow, regardez quel prix bas ». Ce sont des choses idiotes à mettre dans un titre, car personne ne va les rechercher.

Pensez comme un acheteur : si vous cherchiez votre objet, qu'est-ce que vous taperiez dans la case ? Si vous pensez que cela peut vous aider, essayez de rechercher quelqu'un qui vend le même objet que vous. Quelles sont les premières choses que vous pensez à taper ?

Pensez comme les autres vendeurs : observez quels sont les vendeurs qui réussissent le mieux avec des objets semblables aux vôtres, et essayez de copier leurs styles de titres – Si ça marche pour eux, ça peut marcher pour vous.

Soyez précis : assurez-vous de préciser la marque de l'objet et le numéro de modèle précis dans le titre, car la plupart des gens ne vont chercher que ces informations-là. Faites aussi bien attention à bien savoir ce qu'est l'objet.

Quelques exemples :

"Ordinateur *Dell Latitude Portable P3 500mhz Notebook PC* "

Si vous vous y connaissez en informatique, vous saurez instantanément ce qu'il y a à vendre dans cette enchère. Il y a le fabricant (Dell) la gamme du produit (Latitude), suivi de quelques spécifications techniques (P3 5000mhz est la vitesse du processeur). Notez aussi que l'on trouve dans le titre les quatre mots « portable », Notebook », « PC » et « ordinateur », car le vendeur souhaite que les gens qui cherchent l'un de ces mots tombent sur son enchère.

"Album CD (neuf): *Nouvel OASIS Don't Believe the Truth CD Album* "

Cette enchère pour un CD est bien formatée. Le nom de l'artiste est en majuscules et le nom de l'album est mis à sa suite. On trouve les deux mots clefs 'CD' et 'Album' ainsi que le mot 'Nouveau'. Cela signifie que toute personne qui cherchera « album Oasis new (neuf) ou « Nouvel album d'Oasis » trouveront cette enchère.

"Timbre 1840 Penny Noir , certificat, quatre marges"

Voici un titre un peu plus obscur, appartenant au mode fantastique des philatélistes. Le Penny Noir est un des timbres les plus anciens et les plus célèbres. On y trouve des termes que les collectionneurs considèrent comme importants : « quatre marges » signifie que le timbre a été coupé avec des marges autour et qu'il n'est donc pas endommagé, et « certificat » vous indique que l'objet possède un certificat d'authenticité. Il s'agit d'un authentique Penny Noir. Rappelez-vous d'utiliser tout l'espace disponible pour mettre le plus d'informations importantes possible dans le titre.

À présent que vous avez trouvé un titre gagnant, vous devez commencer à rédiger une bonne description.

Conseils pour rédiger les descriptions sur eBay

Une fois que vous avez attiré les acheteurs grâce à votre titre, l'étape suivante est de tout leur dire au sujet de votre objet avec votre description. Mais que devrez-vous écrire dans votre description ?

Au fond, votre description est comme une petite annonce. Sans que cela paraisse trop évident, vous devriez écrire des accroches publicitaires. Vous essayez de faire que les acheteurs soient intéressés par vos produits, et habituellement c'est assez difficile. Mais sur eBay si vous avez le bon produit à vendre et que vous fournissez assez de détails, les acheteurs s'y intéressent quasiment par eux-mêmes.

Détails techniques

Incluez tous les détails techniques dont vous avez connaissance, y compris le fabricant de l'objet, son état de conservation, sa taille, où et quand il a été fabriqué, son histoire et toute particularité à son sujet. Ne soyez cependant pas trop ennuyeux. Les meilleures descriptions sont rédigées dans un langage semblable à celui d'une conversation amicale, et montrez que vous connaissez vraiment bien l'objet. Quoi que vous fassiez soyez certains de dire la vérité !

Rappelez-vous que toutes les personnes qui achèteront vos objets en sauront au moins autant que vous à leur sujet, voir plus – c'est leur hobby, et ce sont des experts. N'ayez pas l'impression de devoir expliquer des choses basiques au sujet d'un objet. Donnez le plus de détails techniques que vous pouvez. Gardez comme règle de ne rien écrire dans la description que vous ne comprenez pas, car il y a des chances que d'autres personnes elles, comprennent, et si vous commettez la moindre petite erreur vous donnerez l'impression de ne pas savoir de quoi vous parlez.

Détails intéressants pour augmentez un peu plus vos ventes

Vous aurez peut-être envie de dire comment vous avez obtenu l'objet que vous mettez en vente, pourquoi vous le vendez, et qui, selon vous, il pourrait intéresser. Ce n'est pas totalement nécessaire, mais cela donne du caractère à votre enchère et une touche personnelle, et les gens auront plus tendance à vous faire confiance. Des gens pourront se demander pourquoi vous vendez 500 CD d'un coup, et si vous en donnez la raison, ils seront rassurés de voir qu'il n'y a rien de louche là derrière. Si vous les vendez parce que vous avez eu un bébé et que vous avez besoin de place, dites-le.

Écrivez autant que vous le pouvez

N'oubliez rien dans votre description, même si vous trouvez que cela prend trop de place. Vous ne serez jamais assez précis. Il y aura toujours quelqu'un quelque part pour apprécier que vous ayez pris le temps d'écrire des informations supplémentaires.

Ne supposez pas que toutes les personnes qui veulent des informations supplémentaires vont vous envoyer des emails pour vous poser des questions, mettez tout de suite les réponses dans votre description,

puisque en général les gens tendent à poser les mêmes questions encore et encore.

Chaque fois qu'un acheteur vous envoie un email avec une question, vous devriez à la fois lui répondre personnellement et mettre à jour votre description afin que celle-ci inclue la réponse. Si des gens posent des questions dont les réponses se trouvent dans votre description, essayez de mettre ces éléments dans une ligne à part dans la description ou en texte gras, pour qu'on les remarque plus aisément.

Idée de vente

Voici un produit que vous pouvez acheter très bon marché, à fort potentiel et obtenir les droits de revente pour vendre sur votre site ou sur eBay:



[Cliquez ici pour avoir de suite un produit à vendre.](#)

10 conseils pour avoir plus de résultats sur eBay

Les acheteurs sont donc devant votre enchère et ils sont en train de lire votre description. Ils doivent être intéressés, sans quoi ils ne seraient pas là... Mais comment allez-vous pouvoir les faire aller plus loin et participer à l'enchère. Lisez ces quelques conseils.

Améliorez votre photo : avec tout ce que vous avez écrit comme description, vous avez peut-être oublié l'importance vitale de la photo de votre objet. Une photo mal éclairée ou avec une chose sans rapport en arrière-plan donne une impression d'amateurisme et ne donnera à personne l'envie d'acheter l'objet.

Ajoutez une page « à propos de moi » : vous serez surpris de savoir comme cela peut rassurer les gens de pouvoir consulter une page qui dit qui vous êtes et ce que vous faites. Vous pouvez aussi proposer des offres spéciales pour les personnes qui prennent le temps de visiter cette page, et permettre aux gens de s'abonner à votre mailing-list pour leur envoyer des mises à jour.

Rédigez des conditions générales de vente : faites que les « petits caractères » soient bien visibles sur toutes vos enchères, avec les détails relatifs aux délais de livraison et aux coûts, à votre politique en matière de remboursement et aux autres pratiques commerciales que vous pouvez avoir. Cela aide à construire une relation de confiance avec les acheteurs.

Mettez les avis que vous recevez en avant : faites un copier-coller d'une sélection des commentaires que vous avez reçus dont vous êtes le plus fier sur chaque page de description d'objet, plutôt que de laisser les enchérisseurs chercher eux-mêmes. Si vous avez 100% d'opinions positives, n'oubliez pas non plus de le mentionner dans chaque enchère.

Ajoutez NR (pas de prix de réserve) dans les titres : si vous avez de la place dans vos titres, ajouter NR (pas de prix de réserve) à la fin. Les enchérisseurs préfèrent les enchères sans prix de réserve, et indiquer cela leur montre que vous n'en avez pas.

Les bienfaits, pas les caractéristiques : assurez-vous que votre description se concentre sur les bienfaits que votre objet peut apporter au client, pas seulement sur ses caractéristiques. C'est une technique de vente classique. Si vous êtes gêné par ça, rappelez-vous que « bon marché » est une caractéristique et que « faites des économies » est un bienfait.

Mettez plus d'objets en vente : si vous voulez que plus de personnes soient intéressées par vos objets, proposez plus d'objets ! Vous verrez qu'il vaut mieux mettre les objets en vente en même temps, plutôt qu'un par un. Pas la peine d'employer les enchères hollandaises – vous pouvez simplement avoir deux ou trois enchères en même temps pour un objet dont vous avez plusieurs exemplaires en stock.

Acceptez les méthodes de paiement peu ordinaires : pour attirer encore plus d'acheteurs, acceptez les méthodes de paiement qui ne sont pas habituellement acceptés comme les chèques.

Achetez la possibilité de mettre votre enchère plus haut dans la liste : payer pour voir apparaître votre objet en premier dans les résultats de recherche est ce qui coûte le plus cher, mais dans les catégories encombrées, vous verrez que cette dépense peut valoir la peine.

Une fois que vous avez quelques acheteurs, vous souhaitez qu'ils reviennent vers vous !

Puisque nous allons arriver à la fin de ce guide consacré à eBay, nous allons terminer par un petit glossaire du jargon que l'on emploie souvent sur l'un de sites d'enchères les plus fréquentés du monde.

Bonne chance et amusez-vous ! À vous de devenir le prochain PowerSeller !

Le glossaire d'eBay

Offre : indique au système d'eBay le prix maximum que vous souhaitez donner pour un objet.

Hollandaise : enchère où il y a plus d'un objet en vente.

Feedback : commentaires positifs ou négatifs laissés au sujet des utilisateurs d'eBay.

Mint : en parfait état.

Enchérisseur non-payeur : quelqu'un qui remporte une enchère mais qui n'achète pas l'objet.

PayPal : méthode de paiement électronique acceptée par la plupart des vendeurs.

Rare : trop souvent employé sur eBay. N'a à présent plus de sens.

Réserve : Prix de réserve. Prix minimum qu'un vendeur accepte pour un objet.

Shill bid : une fausse offre placée par un vendeur pour faire grimper le prix de leur enchère.

Snail Mail (courrier escargot) : la poste, qui est d'évidence très lente comparée aux emails.

Sniper : enchérir à la dernière seconde pour que personne ne puisse avoir le temps de surenchérir.

Initiales et abréviations

AUD : Dollar australien

BIN (buy it now) (achat immédiat). Objet en vente avec un prix fixe.

BNWT: Brand New With Tags : Objet neuf qui n'a jamais servi avec encore son étiquette.

B & N : Noir et Blanc. Employé pour les films, les photos, etc.

CONUS (Continental United States) : Etats-Unis continentaux. Employé en général par les vendeurs qui ne veulent pas envoyer des choses en Alaska ou à Hawaï.

EUR : Euro

FC (first class) : Première classe. Type d'envoi postal.

GBP : La livre Britannique £

HTF (Hard To Find) : Difficile à trouver. Pas aussi exagérément utilisé que 'rare', mais presque.

NIB: (New in Box) : Nouveau dans la boîte. Jamais ouvert. Toujours dans sa boîte d'origine.

NR: (No Reserve). Objet pour lequel le vendeur ne met pas de prix de réserve.

OB: Original Box. Objet toujours dans sa boîte d'origine, mais qui a pu avoir été ouverte.

PM : Envoi postal prioritaire

PP (parcel Post) : Envoi postal par colis.

SH (shipping and handling) : Les frais d'envois payés par l'acheteur.

USD : Dollar américain.

VGC Very Good Condition : Très bon état. Pas parfait, mais proche.

© 2008 <http://www.jeboost.com> et <http://www.ebooks-a-telecharger.com>