

Comment Bien Vendre Sur eBay



Les 15 Astuces à Succès !

De Kalil Konaté (www.profits-a-domicile.net)

Bonjour chère(e) ami(e) ,

Vous allez découvrir avec ce guide qu'eBay est une réelle opportunité pour vous, car développer son activité n'a jamais été aussi facile qu'avec eBay.

Grâce aux techniques révélées dans ce guide, vous apprendrez à faire de l'argent avec les ventes aux enchères en ligne, 24h/24 et 365 jours par an.

eBay est la plus grande communauté mondiale d'acheteurs et de vendeurs sur Internet.

Tous les jours, des millions de personnes utilisent la plate-forme eBay pour trouver, vendre et acheter tout type d'objets. La majorité des visiteurs sur ce site sont des acheteurs qui viennent faire des bonnes affaires. En ce qui concerne les vendeurs, le fait de pouvoir proposer leurs objets à des millions d'utilisateurs chaque jour dans le monde entier, fait qu'eBay est l'un des meilleurs moyens pour tout vendre, ou presque, au meilleur prix.

C'est pourquoi, c'est un lieu de business extraordinaire, un lieu où chaque jour, vous avez des dizaines et des dizaines d'opportunités pour faire de l'argent.

Avec eBay, vous avez tout à la fois :votre marché, immense des millions et des millions de futurs clients potentiels, votre lieu d'achat pour vos produits (vous découvrirez plus tard comment faire vos achats sur eBay et revendre ces même produits plus chers, pour un bénéfice facile et rapide).

Mais ce n'est pas tout, c'est aussi un lieu où se trouve des milliers de marchés de niche qui ne sont pas exploités (je vous révèle comment faire beaucoup d'argent simplement en apportant un produit d'une certaine catégorie vers une autre catégorie non encore exploitée). eBay, c'est aussi un générateur de trafic gratuit sur votre site.

Mais avant toute chose, sentez vous libre d'offrir ou de revendre cet ebook !

OUI ; Je vous offre le droit de revente à VIE ! Vous encaissez tout l'argent pour vous.

La seule condition, revendez-le à 8,79 € au moins.

Imaginez après avoir appris les secrets de vente sur eBay, vous pourrez revendre cet ebook des centaines et des centaines de fois.

Vous le revendez une fois, vous récupérez votre investissement; vous le revendez 10 fois vous encaissez près de 90 € ; 100, plus de 800 € ! ...

Vous n'avez aucune limite !

Mais attention : Vous devez absolument **respecter le prix de revente d'au moins 8,79 €**

SOMMAIRE :

- Vos premiers pas sur eBay
- Faites de votre produit, un produit unique aux yeux des acheteurs
- Apprenez à vous démarquer de la concurrence
- Découvrez la méthode de l'arbitrage, et réalisez des profits faciles
- Et si vous obteniez 100% de profits sur vos produits
- Voici le meilleur produit qui n'ait jamais existé
- Le plus important, la vente par écrit
- Le moyen de paiement doit être facile, sinon vous perdrez des ventes
- Comment créer une guerre des prix sur vos produits
- Apprenez le meilleur chemin de la réussite sur eBay
- Avec cette technique, vous augmenterez vos ventes rapidement
- Méthode simple pour une efficacité redoutable
- Apprenez pourquoi vous devez faire « des packages »

- Un seul et unique objectif, fidélisez vos acheteurs pour vendre encore et encore
 - Le client est roi !
 - Créez votre page « mon eBay »
 - Les 10 secrets pour augmenter le prix de chacune de vos ventes
 - Créez et développez votre stratégie de ventes
 - Transformez le trafic d'eBay vers votre site
 - Devenez un sniper des prix
-

Les premiers pas sur eBay :

Si ce n'est déjà fait, vous devez tout d'abord vous [inscrire sur eBay](#), et dans moins d'une minute, faites partie de la plus grande communauté mondiale d'acheteurs et de vendeurs en ligne.

Alors prêt ?

C'est gratuit, simple, rapide et sans risque

2 étapes suffisent :

- Entrez les informations requises sur le bulletin d'inscription eBay.

Vous allez recevoir un email de confirmation avec un lien pour confirmer votre inscription. Cliquez sur ce lien et votre inscription est terminée.

Secret n°1 : Comment Faire de votre produit, un produit unique aux yeux des acheteurs !

Vous devez ajouter de la *valeur personnelle* à vos produits, car même sur des produits généralistes, vous pouvez le rendre unique en ajoutant un cadeau, un guide d'info, un rapport, un bonus.

Créez votre guide et offrez-le avec votre produit, c'est une façon peu coûteuse d'augmenter la valeur perçue de votre produit pour les acheteurs.

Il y a plusieurs avantages à créer ce genre de cadeau, car un guide vous permet d'une part, d'augmenter vos ventes en mettant des liens de sites sur lequel vous êtes affilié et où vous touchez une commission sur les achats des visiteurs que vous avez envoyés.

Mais vous pouvez aussi y mettre des produits à vous. Imaginez, vous vendez sur eBay des jeans, à chaque vente vous offrez une liste de grossistes avec lesquels vous êtes affiliés, c'est tout bénéfique pour vous.

Assimilez ce concept très important sur le net à savoir, créez des « enchaînements marketing », en d'autres termes, apportez des infos précieuses à vos acheteurs, et donc de la valeur supplémentaire tout en obtenant des revenus indirects.

Il y a des dizaines de façons de le faire, et n'a de limite que votre imagination.

Secret n°2 : Vendez un produit inédit que vous êtes le seul à vendre !

C'est une très bonne méthode pour réellement faire beaucoup d'argent, car vous n'avez aucun concurrent direct, ce qui fait que votre produit est rare pour les acheteurs, et donc plus chers. Vous pouvez atteindre cet objectif en créant vous même votre propre produit.

Mais vous devez aussi étudier ce qui se vend bien à l'étranger et moins bien en France et/ou faire l'inverse. Vous achèterez donc ces produits moins chers car ils se vendront mal à un endroit et vous les revendrez plus chers, là où la demande est plus importante. Analysez également les produits qui existent à l'étranger mais pas encore en France, pour vous donner des idées.

Trouvez des produits locaux à vendre sur eBay,

Secret n°3 : Découvrez l'arbitrage et faites des profits faciles !

Je vais vous révéler une technique incroyablement lucrative que j'ai obtenu tout à fait par hasard sur eBay.

Passionné depuis de nombreuses années par les marchés financiers et plus précisément par l'arbitrage, j'ai découvert accidentellement que le fait d'utiliser des méthodes ayant fait leur preuve dans un certain domaine pour les appliquer à d'autres domaines complètement différents était une des façons de tomber sur des très bonnes idées. Le principe est que si une technique fonctionne bien dans un domaine, alors pourquoi ne fonctionnerait-elle pas aussi bien dans d'autres domaines.

Et voici ce que j'ai découvert :

En bourse, il y a une technique appelée l'arbitrage, qui consiste à acheter et vendre simultanément un produit sur deux places de courtage différentes, et de réaliser un profit entre l'achat et la vente, sans prendre le moindre risque. Ceci est rendu possible par les inefficiences de marchés, c'est-à-dire des petits écarts de prix qui se produisent à un moment donné.

Eh bien, si l'on fait la même chose sur eBay, il existe des centaines d'opportunités à saisir chaque jour. Comparer des produits identiques mais qui ne se vendent pas au même prix. Tout simplement parce que la majorité des vendeurs ne connaissent pas les bonnes techniques pour exploser leurs ventes. Achetez ces produits à bas prix et revendez-les en faisant un profit facile.

Vous pouvez facilement découvrir toutes les enchères sur un produit identique mais qui ne contiennent pas de photos. Ces articles ne se vendront pas le même prix que ce qui en emploient. Achetez donc ces produits et revendez-les.

Mais il y a beaucoup d'autres facteurs que vous pouvez découvrir et trouver pour ces enchères qui se vendent beaucoup moins cher. Ceci vous permettra de trouver des articles qui se vendront très probablement beaucoup moins qu'ils pourraient l'être en employant toutes les techniques de ce guide. Mais ce n'est pas tout, faites de l'arbitrage (comparaison) entre les différentes places de ventes aux enchères en ligne, et travaillez sur les différences de prix entre les mêmes produits, étudiez tous les produits des discounters, relevé le nom du produit, allez sur eBay, tapez sur le moteur de recherche le nom de ce produit, regardez si vous pouvez gagner de l'argent et prenez une décision.

Devenez un expert des écarts de prix sur des produits similaires, car c'est une technique qui a bien des avantages, vous trouverez toujours des écarts. La plupart des vendeurs ne vendent pas à l'optimum du prix, et ceci

pour plusieurs raisons comme le fait de placer leurs objets dans des mauvaises catégories, la description n'existe pas, il n'y a pas de photo, le titre n'est pas accrocheur, etc.

Secret n°4 : Et si vous réalisiez 100% de profits sur vos produits !

C'est une des façons les plus simples pour démarrer ses affaires sur eBay. Vendez des choses que vous avez déjà et qui ne vous servent plus, comme ces vieux livres que vous ne lisez plus, ces cds que vous n'écoutez plus, ces anciens jouets, etc.L'avantage, ces produits ne vous servent plus à rien, et vous rapportent de l'argent en les vendant. Recherchez des produits qui ne vous coûtent rien et revendez-les sur eBay, tels que les échantillons, des produits gratuits, regardez tout ce que vous pouvez trouver gratuitement sur le net et près de chez vous et revendre. Ceci est une très bonne idée à faible risque .Pour développer un business, devenez un expert du gratuit que vous revendez.

Secret n°5 : Voici le meilleur produit qui n'ait jamais existé !

A votre avis, de quoi s'agit-il ?

Imaginez plutôt, pas de stock, pas d'inventaire, il ne coûte presque rien à créer et peut-être vendu encore et encore .

Ce produit s'appelle l'information. Nous sommes dans l'air de l'information et les infos n'ont pas de prix pour celui qui en a besoin, c'est pourquoi vous devez apprendre à créer et à vendre des ebooks. Etudiez

tous les produits dématérialisés, le livre électronique va exploser dans les années à venir. Il n'a que des avantages, aucun frais de stock, le processus de vente peut-être automatisé à 100%, de plus, les gens adorent ces guides : comment créer....., comment devenir....., comment faire, car ils apportent des infos précieuses, sont clairs, et le rapport valeur ajoutée par page lu est très intéressant.

Secret n°6 : Le plus important, la vente par écrit !

Dans un instant, vous allez apprendre une technique indispensable pour quiconque souhaite gagner de l'argent sur le net.

Apprenez à vendre par écrit :

eBay n'échappe pas à cette règle, si vous connaissez les bases de cette technique de marketing, vos ventes vont s'envoler.

La vente par écrit est le fondement de votre business, passez le temps nécessaire dessus, mais vous devez absolument la maîtriser.

Vous allez découvrir en détail les 4 processus de cette méthode :

- Attirer l'attention de votre lecteur
- L'intéresser à votre produit
- Votre prospect doit désirer le produit
- Le pousser à l'action

Savez-vous que certains mots ont un pouvoir magnétique sur les gens ?

Utilisez-les dans vos titres afin d'attraper l'attention de votre lecteur.

Voici votre premier job, trouvez des accroches pour vos titres en utilisant

les mots suivants : vous, vos, votre, gratuit, facile, nouveau, privée, révélé,

absolument, n'importe qui, authentique, confidentiel, incroyable, rare,
confort, argent, beauté, succès, dévoilé, limité, unique, etc.

*PREMIER OBJECTIF : ATTRAPER VOTRE LECTEUR DANS VOS FILETS,
AUTREMENT DIT ATTIREZ SA CURIOSITE POUR LE FORCER A EN SAVOIR
PLUS ET DONC A CLIQUER SUR VOTRE TITRE (PUB).*

Souvenez-vous que votre lecteur ne s'intéresse qu'à lui, et à ce que vous
allez pouvoir lui apporter comme bénéfices.

C'est pourquoi votre deuxième travail consiste à établir une liste complète
des bénéfices de votre produit pour votre acheteur quand il l'aura
acheté. Qu'est-ce que vous apportez à votre client avec ce produit ?

*DEUXIEME OBJECTIF : DETERMINEZ UNE LISTE COMPLETE DES BENEFICES
POUR VOTRE CLIENT QUAND IL AURAIT ACHETE VOTRE PRODUIT.
TRANSFORMEZ L'ORDINAIRE EN EXTRAORDINAIRE !*

Créez des images dans la tête des lecteurs, rien n'a plus de pouvoir que de
créer des films et des images dans l'imagination des gens.

Alors comment faire pour atteindre ce but ?

Utilisez des verbes d'action tels que créez, gardez, découvrez, construisez,
faites, explosez, etc.

De plus, utilisez toujours des phrases et des mots simples, précis et courts
avec vos verbes d'actions pour créer une écriture persuasive et efficace.

Et si vous deveniez votre client l'espace d'un instant ?

Si vous parvenez à vous mettre dans la peau de vos lecteurs, vous serez ce

qu'ils attendent de lire, ce qu'ils veulent voir, et vous obtiendrez donc une lettre de vente d'une efficacité redoutable.

OBJECTIF N°3 : ECRIVEZ UNE LETTRE DE VENTE QUI APPEL VOTRE LECTEUR A CE QU'IL VEUT, SES DESIRS ET SES BESOINS EMOTIONNELS EN SE METTANT A SA PLACE

Si votre lettre de vente est difficile à lire, personne ne la lira !

Cette simple vérité est lourde de sens, car vous devez absolument appréhender le fait que votre lecteur souhaite faire le moins d'effort possible pour lire votre lettre.

Voilà pourquoi il est impératif de décomposer votre copie avec des phrases spécifiques, claires, directes ; utilisez des mots adéquats, et surtout laisser des espaces entre chaque paragraphe. Aérez votre lettre, afin de la rendre facile à lire.

OBJECTIF N°4 : FAITES QUE VOTRE LECTEUR NE RENCONTRE AUCUNE DIFFICULTE A LIRE VOTRE LETTRE DE VENTE

Le pouvoir de parler avec autorité !

C'est un aspect très important à connaître dans la vente en général, et encore plus en ce qui concerne la vente par écrit.

*Montrez simplement et clairement à votre lecteur, le chemin à suivre en le commandant. Attention le commander ne veut surtout pas dire l'agressé
Regardez à la TV, dans les magazines, dans les pubs, tous utilisent cette technique, lisez plutôt : appelez maintenant le 0876..., commandez maintenant par téléphone, achetez maintenant, renseignez-vous sans attendre.*

Cette technique permet de créer une impulsion d'action.

OBJECTIF N°5 : POUSSEZ VOTRE LECTEUR A L'ACTION , C' EST MAINTENANT OU JAMAIS QUE VOTRE VENTE SE REALISE !

Utilisez les commentaires de vos clients pour ajouter de la crédibilité à vos produits et augmentez le facteur d'excitation des lecteurs.

Pour vous voir vos ventes s'envoler, procurez-vous absolument de l'eBook :

« [Comment Ecrire Une Lettre Qui Vend](#). C'est la référence en matière de la vente par écrit.

Vous pouvez évidemment commencer doucement en appliquant les points évoqués ci-dessus(*cela devait suffire pour faire décoller vos ventes*).Et puis si vous voulez carrément exploser vos ventes procurez vous de l'ebook recommandé.

Note : 96 % des Super Vendeurs eBay possèdent la méthode « [Comment Ecrire Une Lettre Qui Vend](#) »

Secret n°7 : Offrez des moyens de paiement faciles

Offrez à vos acheteurs des options de paiement facile. Tel que paypal et surtout expliquez clairement comment procéder pour acheter votre produit dans votre description (lettre de vente).

Secret n°8 : Créez une guerre entre les acheteurs de vos produits !

Vous devez utiliser l'option : prix de réserve pour créer une guerre des prix entre les acheteurs. Cette option a l'énorme avantage de vous permettre de

commencer votre enchère avec un faible prix, tout en sachant que si votre prix de réserve n'est pas atteint, votre produit n'est pas vendu.

En effet, démarrez vos ventes avec un prix d'enchère très bas, a pour conséquence d'attirer beaucoup plus de visiteurs intrigués par votre faible prix, ils se disent qu'ils peuvent obtenir cet objet juste en enchérissant un euro de plus. C'est à ce moment que la magie des enchères se réalise, vous obtiendrez beaucoup de visiteurs sur vos produits, plus d'enchères et donc un bon prix de vente.

Secret n°9 : Votre nouvelle passion, c'est vos clients.

L'honnêteté est le meilleur chemin pour construire votre réussite dans votre Business. Car l'un de vos objectifs devra être de fidéliser vos clients.

Secret n°10 : Augmentez vos ventes avec une GARANTIE

Offrez une garantie : satisfait ou remboursé.

Ceci va augmenter vos prix de vente. Les acheteurs aiment avoir ce genre de garantie, c'est encore un des moyens qui pourra en plus augmenter la fidélisation clientèle.

Les gens veulent être assurés qu'ils ne perdront pas leurs argent quand ils achèteront vos produits. Offrez leur un chemin pour les rassurer, et les gens achèteront. Si votre description est bien réalisée, les retours seront très rares.

Secret n°1 : Trouvez un même produit et vendez-le encore et encore !

La majorité des supers vendeurs trouvent des produits neufs qu'ils peuvent vendre des centaines de fois. Vendez des produits à renouveler souvent par les acheteurs.

Secret n°12 : Le package

Proposez des « packages » pour maximiser chacune de vos ventes. Par exemple si vous vendez des lecteurs de dvd proposez des dvd, des cd de nettoyage, une liste où trouver de bonnes affaires, des home-cinema, etc.

Technique n°13

Gardez toutes les adresses email de vos clients, et envoyez régulièrement des offres.

Technique n°14

Le client est roi. En d'autres termes, vos acheteurs doivent se sentir le plus à l'aise possible avec des descriptions complètes de ce qu'il doit faire, le prix du transport, un contact où vous joindre, dès que votre vente est terminée envoyez un mail de confirmation, envoyez un mail lors de la réception du paiement ; répondez à toutes les questions, bref soyez un professionnel et vous constaterez que vos clients seront fidèles. Les gens adorent faire des achats avec des vendeurs qu'ils connaissent déjà.

Technique n°15

Créez votre page « mon eBay », c'est une page très importante car c'est le seul endroit sur eBay où vous pouvez mettre un lien de votre site, de plus vous pouvez donner des informations complémentaires, comment et où vous contacter, une photo de vous, etc. Cette page doit être une véritable lettre de vente.

Comment trouver les produits à vendre ?

- Créez les vôtres
- Trouvez des grossistes, et étudiez chaque produit. Puis-je faire un bénéfice ? oui? non?
- Contactez les différentes sociétés autour de chez vous, et vendez leurs produits ou services en prenant votre commission.

Ce genre de business fonctionne très bien car tout le monde y gagne réellement.

- Faites les ventes aux enchères près de chez vous
- Visitez les vides greniers, les brocantes, les antiquaires,
- Achetez des produits sur le net et revendez-les près de chez vous dans les enchères classiques, ou les dépôts-ventes, etc.

En fait, les meilleurs produits à vendre sur eBay, se trouvent hors ligne.

Trouvez vos produits sur eBay, avec la technique de l'arbitrage :

Recherchez un objet où il est facile de faire un profit. Allez sur le moteur de recherche, tapez un produit que vous recherchez à vendre, et étudiez chaque produit qui vous intéresse de la façon suivante :

Quelles questions me viennent à l'esprit ? La description est-elle complète ? Comment pouvez-vous améliorer le prix de vente ?

Est-ce qu'il y a des photos ? Une garantie ? Votre objectif est d'apporter au moins 50% de valeur. Pouvez-vous offrir un guide ? Un cadeau ? Pouvez-vous créer une lettre de vente accrocheuse ?

Est-ce que les meilleurs clients potentiels sont faciles à atteindre ? Puis-je optimiser la catégorie de ce produit ? Etc.

Évaluez le prix de vente que vous pourriez en obtenir avec vos techniques et prenez une décision.

Les 6 secrets pour vendre d'autres produits à vos clients existants :

I . 1) Quand vous envoyez vos produits à vos acheteurs, insérez une brochure des autres produits que vous vendez.

I . 2) Proposez à vos clients de s'inscrire à votre newsletter de bons plans et de nouveaux produits.

I . 3) Mettez des liens d'affiliés dans chacun de vos mails.

I . 4) Envoyez un produit gratuitement en ajoutant un flyer de vos produits.

« Dans le commerce, il faut savoir perdre un peu pour gagner beaucoup »

Cette expression bien connue est tout à fait valable sur eBay.

II . 1) Créez un parrainage, c'est-à-dire que vos clients existants pourront gagner des cadeaux sur les ventes qu'ils feront indirectement en vous

apportant de nouveaux clients. Le parrainage peut vous permettre de vous créer votre force de vente avec des gens qui travaillent pour vous.

II . 2) Envoyez une lettre de remerciement à vos clients avec d'autres produits à vous pour compléter son achat.

4 autres chemins pour augmenter le prix de chacune de vos ventes :

I . 1) Vous pouvez offrir au gens, l'option d'acheter les droits de revente du produit qu'ils ont achetés.

I . 2) Baissez les prix. Si les gens vous ont acheté un produit, baissez le prix sur le deuxième produit.

II . 1) Baissez les frais de port ou offrez-les si les gens achètent plusieurs articles.

II . 2) Vendez des produits et proposez l'option « luxe » pour quelques euros de plus.

Comment envoyer les visiteurs d'eBay vers votre site ?

Vous savez maintenant qu'eBay, est un endroit avec une tonne de trafic.

Détournez une partie de ce trafic vers votre site, avec des visiteurs qui n'achètent pas vos produits mais où vous dirigez un lien dans votre description vers votre site pour leur permettre de lire gratuitement des infos ou un rapport sur votre produit. Mettez un guide que vous envoyez par mail, et ainsi vous obtiendrez de nouvelles adresses email, et donc de futurs clients potentiels.

Votre stratégie de vente sur eBay

Trouvez votre marché de niche (tout est expliqué dans le kit du créateur du net).

Vous devez absolument faire une recherche détaillée et approfondie sur la meilleure catégorie à utiliser afin d'obtenir le plus grand nombre de clients ciblés sur votre annonce.

1. Sélectionnez la ou les 5 meilleures catégories pour votre objet
2. Travaillez votre titre : il doit contenir les meilleurs mots clés de votre recherche
3. Écrivez une description détaillée qui permet aux soumissionnaires de prendre une décision pour acheter votre article.

N'encombrez pas votre enchère avec les articles inutiles comme les gifs animés, et milieux colorés.

- Mentionnez les coûts d'expédition en évidence dans votre description d'enchère.
- Mettez des grandes photos dans votre description
- Mettez une garantie de satisfaction
- Mettez une adresse email où vous joindre
- Mettez les moyens de paiement à dispositions de vos acheteurs
- Utilisez toutes les techniques de ce guide

Comment acheter vos produits au meilleur prix sur eBay

1. Vous devez toujours rechercher par titre et description
2. Démarrez en utilisant des termes généraux

3. Essayez de voir tous les différents mots pouvant être utilisés par les vendeurs dans leurs descriptions.
4. recherchez des termes dans un ordre précis en utilisant des guillemets
5. faites une recherche avec des parenthèses pour obtenir toutes les descriptions qui contiennent le mot entre parenthèses.
6. Vous pouvez également exclure des mots en utilisant le signe : -(=moins)
7. Recherchez des produits sans photo

Enfin, Devenez un sniper des prix

Cela consiste à placer votre meilleure offre dans les dernières secondes de l'enchère.

En faisant cela, les gens intéressés par ce produit n'ont pas le temps de réagir à votre offre, vous augmentez ainsi considérablement vos chances de remporter l'objet.

Trouvez des enchères qui se terminent au milieu de la nuit ou très tôt le matin, vous permet de faire de très bonnes affaires.

Lorsque vous enchérissez proposez des prix avec des centimes comme 10,03€ ou 50,04€.

Faites l'opposé des autres, achetez des produits de saison en hors saison à bas prix et revendez-les en pleine saison à un meilleur prix.

Achetez plusieurs produits à un même vendeur qui offre les frais de transport, vous économiserez ainsi de l'argent.

Kalil Konaté

Sentez vous libre d'offrir ou de revendre cet ebook !

Je vous offre le droit de revente à VIE !

Vous encaissez tout l'argent pour vous.

La seule condition, revendez-le à 8,79 € au moins.

Vous n 'avez aucune limite !

Mais attention : Vous devez absolument respecter le prix de revente d'au moins 8,79 €

PS: Pour créer vous aussi votre propre ebook et ainsi créer de la valeur ajoutée pour vos produits, [cliquez ici](#).



© 2006 [Profits-à-Domicile.Net](#) - Tous droits réservés.