

eBay Powersellers

“Alle geheimen onthuld”



Eelco de Boer

Dit is versie 2.0 van dit rapport.

Download de nieuwste versie van dit rapport op
<http://www.eelcodeboer.nl/>

Disclaimer:

Bij het samenstellen van dit rapport is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie.

Eelco de Boer kan echter niet verantwoordelijk worden gehouden voor enige onjuist verstrekte informatie in dit rapport.

BELANGRIJK

Je mag dit rapport gratis weggeven of verkopen tegen elke prijs je maar wilt.

Het rapport mag uitsluitend in deze vorm worden verspreid, het is niet toegestaan de inhoud en/of opmaak te wijzigen, of informatie uit dit rapport op een andere wijze te gebruiken.

Plaats dit rapport op je website, geef het aan de leden van je mailinglijst of verkoop het op advertentiesites.

Ontdek nog meer gratis e-books, video's audio en artikelen op:

<http://www.eelcodeboer.nl>

Inleiding

eBay is een prachtig middel om zelf ondernemer te worden, zonder dat je extreem hoge investeringen moet doen, personeel moet aannemen, hoog opgeleid hoeft te zijn of elke ochtend vroeg de wekker dient te zetten.

Ben jij het zat om voor een baas te werken en wil je je eigen geld verdienen? dan biedt eBay hier de perfecte oplossing voor.

Het is voor iedereen mogelijk om geld te verdienen met eBay, mits het op een goede manier wordt aangepakt. Wanneer je alle tips toepast die in dit boek staan beschreven, behaal je het maximale rendement uit je inspanningen, kun je enorm veel geld verdienen en zul je hard op weg zijn om bij de topverkopers van eBay Nederland te horen.

Voordeel van eBay is dat je niet actief op zoek hoeft naar kopers. eBay zelf heeft al de bekendheid dus het enige wat je hoeft te doen is actie ondernemen en de technieken toepassen uit dit boek.

Je loopt vrijwel geen risico omdat het aanbieden op eBay nooit veel meer zal kosten dan enkele euro's, grote investeringen zijn dus niet persé niet nodig. Je kunt spullen op eBay verkopen waarvan jij nooit had gedacht dat deze daadwerkelijk

geld op zouden leveren. Vaak zijn het zelfs producten gerelateerd aan jouw hobby zonder dat je het zelf door hebt. Je kunt vrijwel direct beginnen met verkopen, het enige wat je hoeft te doen is je registreren en een verkoopaccount aanmaken en je kunt aan de slag. Veel Powersellers gebruiken eBay als "extra inkomen" naast hun vaste baan. Naast het feit dat je er enorm veel geld mee kunt verdienen, is het ook een zeer geschikte manier om veel ervaring op te doen op verschillende gebieden, bijvoorbeeld op het gebied van onderhandelen, distributie, (internet)marketing en sales.

Ook zul je het belang van de klant ondervinden. Verwacht echter niet dat het allemaal makkelijk gaat. Testen, efficiency en doorzettings-vermogen is vereist indien je een succesvolle powerseller op eBay wilt worden.

Lees dit boek meerdere keren door, implementeer alle technieken en je zult zien dat het fantastisch kan zijn om actief te deelnemen op eBay. Ondernemen op eBay is niet moeilijk, mits je goed weet wat je moet doen. Ik heb het hele traject meerdere malen doorlopen, vele fouten gemaakt en ontdekkingen gedaan.

Als ik dit boek eerder tot mijn beschikking had gehad, had het me duizenden euro's en honderden uren kunnen besparen. Lees dit boek meerdere malen door en maak niet de fouten die ik, en vele anderen, wel hebben gemaakt. Ga ervoor zitten, neem de tijd en absorbeer alles wat je leest. Pas de technieken toe en je zult zien dat het loont.

Inhoudsopgave

HOE BEN IK BEGONNEN	7
WAAROM EBAY	9
EBAY IS UPCOMING	9
EBAY EN ANDERE ADVERTENTIESITES	9
VOORDELEN VAN HET VERKOPEN OP EBAY	10
BEGINNEN	12
GEDULD	12
DRIE BELANGRIJKE STAPPEN	13
POWERSELLER WORDEN	15
WELKE PRODUCTEN VERKOPEN	15
VIND DE PERFECTE NICHE	15
WELKE PRODUCTEN WEL EN WELKE JUIST NIET?	18
EEN EIGEN PRODUCT	18
PRODUCTEN WAAR JE VERSTAND VAN HEBT	18
KLEINE PRODUCTEN	18
VERKOOP NIET TE VEEL VERSCHILLENDE PRODUCTEN	18
TESTEN	19
EEN VEILING OPSTELLEN	20
PERFECTE OBJECTOMSCHRIJVING	20
VERZENDKOSTEN	27
GEBRUIK DE JUISTE STARTPRIJS	30
PROBEER EEN GEVOEL TE CREËREN	31
DE BESTE VEILINGTIJD	32
DUUR VAN EEN VEILING	33
SEIZOENSGEBONDEN OBJECTEN	33
ELK NADEEL HEEFT ZIJN VOORDEEL	33
VEILING OF “NU KOPEN”	33
RESERVEPRIJS	34
GEBRUIKERSNAAM	34
“OVER MIJ” PAGINA	35
TESTIMONIAL	36
BETALINGSMOGELIJKHEDEN	37
SPLITTESTEN	38
FEEDBACK	40
METHODES OM JE FEEDBACK “GEZOND” TE HOUDEN	41
MINDER VOOR DE HAND LIGGENDE METHODES OM JE FEEDBACK “GEZOND” TE HOUDEN	42
MAAK JE NIET AL TE DRUK OM JE FEEDBACK	44
MEER BIEDERS	45
DE WAARDE VAN EEN BIEDER	45
STEL JE VEILING IN MEERDERE TALEN OP	47
BEREIK DE BUITENLANDSE MARKT	48
PLAATS MEERDERE OBJECTEN PER KEER	48
VERTROUWEN VERKOOPT	49

VERZENDKOSTEN	49
MAAK EEN “OVER MIJ” PAGINA.	49
NIET GOED GELD TERUG	49
LAAT BEWIJZEN ZIEN	50
HOE KRIJG JE BUITENLANDSE BIEDERS?	50
EMAIL MARKETING (NIEUWSBRIEF)	51
WAT IS EEN MAILINGLIJST?	51
JE MAILINGLIJST UITBREIDEN	53
GRATIS E-BOOK	53
HET PROMOTEN VAN JE NIEUWSBRIEF	54
WIJZIG JE GEBRUIKERSNAAM	54
ZET DE LINK IN JE “SIGNATURE”	54
VERMELD DE PAGINA IN DE FEEDBACKS DIE JE GEEFT	55
VERMELD DE PAGINA IN ANDERE GEAUTOMATISEERDE MAILS	55
VOORDELEN VAN HET KORTE E-BOOK	55
EENVOUDIG, GOEDKOOP EN ERG EFFECTIEF!	55
EFFICIENCY	56
KEEP IT SIMPLE	56
KOOP EEN LABELWRITER	56
ZORG VOOR EEN GOEDE EN MAKKELIJKE VERPAKKING	57
VERZEND NIET VAKER DAN ÉÉN KEER PER WEEK	57
GA EEN CONTRACT AAN MET DE POSTLEVERANCIER	57
MAAK BACKUPS	57
KOOP EEN DIGITALE WEEGSCHAAL	58
CREDITCARD	58
CREDITCARD KOPPELEN AAN EBAY	58
CREDITCARD KOPPELEN AAN JE PAYPAL ACCOUNT	59
TURBOLISTER	59
ZORG VOOR EEN GOEDE PLANNING	60
LAAT AFZENDERSTICKERS DRUKKEN	60
GEBRUIK MEERDERE EBAY ACCOUNTS	60
AUTOMATISCH FEEDBACK GEVEN	61
AUTOMATISEREN EMAILS	62
GEBRUIK ÉÉN EMAILPROGRAMMA	63
ACCEPTTEER OVERMACHT	63
EEN GEMIDDELDE EBAYWEEK	64
ZONDAGAVOND EBAYAVOND!	64
MAANDAG	64
DINSDAG	65
WOENSDAG VERZENDDAG	66
DONDERDAGOGHTEND DEBITEURENOCHTEND	67
ONVERKOCHTE PRODUCTEN	68
KOPEN OP EBAY	70
SNIPERS	70
VERKEERD GESPELDE ITEMS	71
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	73
KLANTENCONTACT	73

DROPSHIPPING	79
BETROUWBARE LEVERANCIER	80
ONBEPERKTE VOORRAAD	80
INTERNATIONAAL VERZENDEN	80
MATE VAN VERZENDING	80
BETALINGSREGELING	80
TEST DE PRODUCTEN	81
NADELEN	81
HANDELSASSISTENT	82
DE WERKZAAMHEDEN VAN EEN HANDELSASSISTENT	82
VOORDELEN HANDELSASSISTENT	83
NADELEN HANDELSASSISTENT	83
DE PERFECTE HANDELSASSISTENT	84
GEBRUIK MAKEN VAN EEN HANDELSASSISTENT	84
JURIDISCHE OVEREENKOMST	85
DIGITALE PRODUCTEN	86
WAT KUN JE BEREIKEN MET DE VERKOOP VAN E-BOOKS?	87
MEER BEZOEKERS NAAR JE WEBSITE	88
MEER BEZOEKERS NAAR JE VEILINGEN	88
JE MAILINGLIJST UITBREIDEN	88
GELD VERDIENEN MET HET E-BOOK ZELF	89
HET VERHOGEN VAN JE FEEDBACK	89
SCHRIJVEN VAN EEN E-BOOK	89
WAT HEB JE NODIG EN HOE WERKT HET?	91
EBAY ALS MARKETINGMIDDEL	95
JE EIGEN WEBSITE	95
JE KUNT DIGITALE PRODUCTEN UPLOADEN	96
MEER BEZOEKERS NAAR JE WEBSITE VIA EBAY	97
PASSIEF GELD VERDIENEN	97
GELD VERDIENEN ALS AFFILIATE	99
DE KLOOF TUSSEN WETEN EN DOEN	100
VERDIEN GELD MET DIT E-BOOK!	101
BIJLAGE OVEREENKOMST HANDELSASSISTENT	102

Hoe ben ik begonnen

Ik zal kort vertellen hoe ik zelf bij eBay ben gekomen. Ik verkocht sinds de beginjaren van Marktplaats al platen (LP's, vinyl) via Marktplaats en andere advertentiesites. Ik kocht deze als partijen op, zette alle titels in een Worddocument en verkocht ze weer per stuk via Marktplaats.

Ik verdiende hier toen al parttime een aardig salaris mee. Ik had heel simpel een oproep op Marktplaats gezet, waarin stond vermeld dat ik veel platen te koop had. Wie geïnteresseerd was, moest maar een mailtje sturen.

Elke keer dat ik mijn lijst met platen uitbreidde, stuurde ik alle geïnteresseerden een mailtje waarin een worddocument zat met de nieuwe titels. Vrijwel direct volgden er bestellingen waardoor ik de investering er meestal binnen enkele uren al uit had.

Het kwam er in het kort op neer dat ik zelf de klanten benaderde met mijn aanbod. Naast het feit dat dit zeer arbeidsintensief was, zou het makkelijker zijn dat de klanten mij konden vinden. Ik heb toen met mijn verdiende geld voor een paar duizend gulden www.recordbuddy.com laten maken. In die tijd was het nog redelijk prijzig om een website te laten maken.

Toen de website af was heb ik al mijn klanten een mailtje gestuurd en binnen enkele dagen had ik de "grote" investering eruit. Ik was direct "verslaafd" aan het verkopen via internet.

Om het aanbod van mijn website zo groot mogelijk te krijgen, ging ik op zoek naar leveranciers die tegen gunstige prijzen konden leveren. Na een korte zoekactie kwam ik op eBay.com en ik geloofde niet wat ik zag. Dit is nu circa zeven jaar geleden.

Op eBay.com stonden grote partijen platen te koop tegen gunstige prijzen, die ik met winstmarges van 1000% weer in Nederland kon doorverkopen. Zo ben ik in aanraking gekomen met het kopen op eBay.com. Het echte verkopen op eBay.com kwam iets later.

Ik heb tienduizenden platen vanuit Amerika en Duitsland geïmporteerd en deze weer met enorme winstmarges verkocht in Nederland. Na een poosje kreeg ik steeds meer bestellingen van buiten Nederland en deze logen er niet om.

Steeds vaker kreeg ik grote bestellingen uit Japan, Amerika en de rest van de wereld. De platen die in Nederland niet goed verkochten waren klaarblijkelijk populair buiten Nederland dus ik moest op zoek naar manieren om mijn website buiten Nederland te promoten.

Ik begon met het verkopen van de dubbele en minder populaire platen uit mijn webwinkel op eBay. Een mooie manier van voorraadbeheer en gratis promotie voor mijn website.

Via bepaalde wegen kreeg ik de geïnteresseerden van mijn veilingen zover om ook te kopen vanaf mijn website. Het aanbod van mijn website was vele malen groter en de winstmarges waren vele malen hoger.

Een ideale, goedkope manier om internationale klanten te werven, en niet veel later ontdekte ik de mogelijkheden om echt veel geld te verdienen op eBay. Naast het feit dat ik een hoop successen heb geboekt op eBay, heb ik ook een hoop fouten gemaakt.

In de jaren dat ik actief op eBay ben geweest ben ik door "schade en schande" wijs geworden. Door dit e-book hoef jij al deze fouten niet te maken en kun je met een vliegende start op eBay beginnen.

Waarom eBay

In dit hoofdstuk kunt naar voren waarom het zo verstandig is om gebruik te maken van eBay, wat de enorme voordelen van ondernemen op eBay zijn en wat je met eBay allemaal kunt bereiken.

eBay is upcoming

Nederlanders zijn Marktplaats gewend. Geen complexe registratieprocedures, ingewikkelde biedsystemen en je hoeft niet te wachten totdat je een product hebt "gewonnen".

Nu Marktplaats is overgenomen door eBay zal te zijner tijd de hang naar eBay steeds groter worden. Ik denk dat de markt in Nederland nog steeds helemaal open ligt.

Wanneer je vandaag nog begint met het verkopen op eBay, zit je midden in de groeifase van eBay in Nederland. De kans om bij de beste 10 procent van de eBay powersellers te behoren is zeker niet onmogelijk, mits je constant actie onderneemt en het op de juiste manier aanpakt.

eBay en andere advertentiesites

Naast eBay zijn er nog diverse andere advertentiesites. Speurders.nl en Marktplaats.nl zijn de grootste, maar dit zijn geen traditionele veilingssites zoals eBay.

Deze sites worden door de Nederlanders beter bezocht dan eBay, dus de kans om je producten te verkopen op deze sites is aanzienlijk.

Toch vind ik het een stuk minder eenvoudig om je business op bovengenoemde sites te organiseren. Het aantal niet betalende bieders ligt vele malen hoger dan bij eBay en het is een stuk minder veilig.

Dit met name omdat er hier niet met een feedbacksysteem wordt gewerkt. eBay in combinatie met Marktplaats en Speurders kan lucratief zijn, maar ook enorm arbeidsintensief.

Voordelen van het verkopen op eBay

Hiervoor zijn al enkele redenen genoemd waarom je gebruik zou moeten maken van eBay. Ondernemen op eBay heeft ook nog eens vele voordelen, die in deze paragraaf worden opgesomd.

Je kunt je eigen tijden inplannen

Het maakt niet uit welke werktijden je hanteert. Of je nu een nachtmens of een vroege ochtendvogel bent, zolang je je e-mails binnen 12 tot 24 uren beantwoordt, is er niks aan de hand. Je bent niet afhankelijk van openingstijden, het weer of van je personeel.

Niemand vertelt je wat je moet doen

Je hoeft aan niemand verantwoording af te leggen. Je verdient je eigen geld en je bent zelf verantwoordelijk voor je eigen succes.

Je doet veel ervaring op als ondernemer

Als eBay-ondernemer doe je veel en zie je veel. Je ziet de voor- en nadelen van het ondernemen en je doet enorm veel ervaring op. Jarenlange ervaring als Powerseller op eBay zal niet misstaan op je CV.

Je hebt geen hoog startkapitaal nodig

Je hoeft niet te beginnen met een complete winkelvoorraad. Investeer je winst in nieuwe producten en binnen de kortste keren heb je een budget om je eigen producten in te kopen.

Je kunt vanuit huis beginnen

Je kunt gewoon vanuit huis beginnen. Je hoeft geen dure kantoorruimte te huren en een pc met een digitale camera voldoet aan alle eisen om een succesvolle eBay-ondernemer te worden.

Zo zijn er natuurlijk nog legio voordelen te benoemen als eBay-ondernemer. Wat je met eBay kunt bereiken.

Het is eenvoudiger te falen op eBay dan hier succesvol mee te worden. Veel eBayers geven het al op na een paar mislukte pogingen. Wees er van tevoren van bewust dat jij ook producten met verlies zult verkopen, of dat je eens een slechte week hebt. Dit maakt elke eBayer mee dus laat je hierdoor niet uit het veld slaan.

Succes komt met de tijd. Je kunt er gerust vanuit gaan dat je het minste succes

zult boeken wanneer je je in de beginperiode bevindt. Bekijk het grotere plaatje!

Hanteer alle technieken uit dit boek en je zult snel:

- Een hoog en respectabel feedbackpercentage ontvangen;
- Een hoge omzet genereren;
- Een groot aanbod kunnen genereren;
- Meer winst draaien ten opzichte van je concurrenten;
- Een groot klantenbestand opbouwen;
- Over meerdere inkoopkanalen beschikken;
- Powerseller worden.

Je zult pieken en dalen meemaken, nu is het alleen nog zaak dat de pieken overheersen.

“Two steps forward, one step back”

Hoe langer je in het eBayvak zit, des te meer geld je kunt verdienen. Behandel eBay als een echte business en je zult zien dat de klanten jou serieuzer nemen dan je concurrenten die het allemaal net een stukje minder serieus nemen, of net een paar technieken niet toepassen die jij wel toepast. Differentieer je van je concurrenten!

Veel van mijn successen zijn gekomen door te falen. Dit klinkt misschien raar maar om echt succesvol te worden op eBay moet je veel dingen uitproberen. Ik heb grote partijen artikelen gekocht waarvan ik slechts enkele heb verkocht en waardoor ik veel tijd en geld heb verloren.

Daarentegen heb ik ook artikelen uitgeprobeerd die verbazingwekkend goedkoop in te kopen waren en tegen enorm gunstige prijzen de deur uit gingen. In deze artikelen heb ik mij vervolgens gespecialiseerd en tegelijkertijd ben ik op zoek gegaan naar een volgend “goudmijntje”.

eBay is voor iedereen toegankelijk en vrijwel iedereen kan verkopen op eBay. Het is echter aan jou om boven deze “iedereen” uit te stijgen.

Het is geen “get rich quick scheme”, maar met de juiste instelling en de juiste technieken kun je via eBay enorm veel geld verdienen.

Nu je hebt ontdekt wat de enorme voordelen van ondernemen op eBay zijn, is het tijd geworden om serieus aan de slag te gaan. In het volgende hoofdstuk komt naar voren wat je moet doen om te beginnen.. Tevens zul je ontdekken welke producten je moet verkopen om een succesvolle ondernemer op eBay te worden.

Beginnen

Er zijn enkele zeer belangrijke zaken waar je mee moet beginnen, indien je via eBay geld wilt verdienen.

Veel verkopers haken in deze beginfase al af. In dit hoofdstuk ontdek je de tips en trucs die jou zullen helpen tijdens deze fase en ervoor zullen zorgen dat jij wel een goede start maakt. Tevens zul je ontdekken welke producten goed verkopen op eBay en welke jou dus zullen helpen een succesvolle ondernemer te worden.

Geduld

Wanneer je begint met verkopen op eBay moet je geduld hebben. Het lijkt er soms op dat eBay er alles aan doet om verkopers te vertragen in het beginstadium. Wanneer je bijvoorbeeld geen creditcard hebt moet je het e.e.a. uitprinten en dit naar eBay opsturen om te verifiëren dat je daadwerkelijk bestaat. Hier gaat weer veel tijd overheen.

Verder zijn veel hulpmiddelen die eBay aanbiedt, zoals TurboLister, soms nogal omslachtig. De fouten in deze hulpmiddelen kunnen je enorm vertragen, maar wanneer je manieren hebt gevonden om deze fouten te voorkomen, wordt het allemaal al een stuk eenvoudiger.

In de beginperiode heb je dus geduld nodig en kun je ervan uitgaan dat de start van je eBaycarrière nog even op zich laat wachten.

Wanneer je nog niet bent begonnen met het verkopen op eBay, kun je nu alvast bepaalde acties ondernemen om deze beginperiode zo kort mogelijk te maken.

Drie belangrijke stappen

Ben je vastberaden om PowerSeller te worden en ben je nog niet begonnen? Dan kun je eerst de volgende stappen ondernemen voordat je verder gaat met het lezen van dit boek. Dit zijn een aantal vereisten waaraan je moet voldoen wil je alle tips, trucs en technieken kunnen toepassen die in dit boek worden vermeld.

Stap 1: vraag een creditcard aan

Wanneer je nog niet in het bezit bent van een creditcard, dan doe je er verstandig aan om zo snel mogelijk eentje aan te vragen. De meeste banken verstrekken creditcards, ook al heb je nog niet een hoog inkomen. Ook studenten kunnen een creditcard krijgen.

Gebeurt het toch dat de bank je geen creditcard wil verschaffen, probeer het dan gewoon bij een andere bank. De kans is groot dat je ergens anders wel slaagt.

Geef duidelijk aan dat je deze creditcard gebruikt om betalingen te kunnen ontvangen en dat de hoogte van het krediet er niet echt toe doet. Deze creditcard ga je gebruiken om aan je eBay en Paypal account te koppelen.

Opmerking : Tegenwoordig kun je ook je bankrekening koppelen aan je Paypal account.

Stap 2: maak een eBay account aan



Wanneer je een verkoperaccount aanmaakt op eBay, vereenvoudig je het proces om je creditcard te koppelen aan je eBay account. Hiermee verifieer je aan eBay dat je geldige gegevens hebt opgegeven zodat je direct kunt beginnen met verkopen. Dit is later ook makkelijk wanneer je nieuwe eBay accounts aanmaakt.

Wanneer je dit zonder creditcard doet, kan het zijn dat je bepaalde gegevens naar eBay via post of fax moet versturen. Vroeg of laat zul je die creditcard toch nodig hebben, dus het is handig wanneer je deze alvast bezit.

Stap 3: open een Paypal account

Paypal is de meest gebruikte vorm van betalen op internet, in ieder geval bij eBayaankopen.

Sinds een aantal jaren is Paypal ook onderdeel van eBay en zijn de betalingen geïntegreerd in het gehele proces op eBay. Enorm handig en zonder een Paypal account maak je het jezelf wel erg moeilijk op eBay en zul je vele malen minder verkopen.

Door je creditcard aan je Paypal account te koppelen kun je ook betalingen ontvangen van andere Paypalgebruikers met een creditcard. In Nederland is het betalen en ontvangen van betalingen met een creditcard via internet nog niet echt gebruikelijk, maar zolang je deze alleen voor je eBay en Paypal account gebruikt, is er niks aan de hand.

Het koppelen van een creditcard aan je Paypal account is enigszins omslachtig. Je koppelt je creditcard aan je Paypal account en vervolgens wordt er een klein bedrag van je creditcard afgeschreven (\$1,50).

Hierna dien je te wachten op het afschrift van je creditcard waarop een viercijferig nummer staat die je weer moet invoeren in je Paypal account om in aanmerking te komen voor het zogenaamde "Expanded Use Program". Dit houdt in dat je ook betalingen van Paypalgebruikers kunt ontvangen waaraan een creditcard is gekoppeld.



The image shows a screenshot of a credit card payment form. The fields are: First Name (text input), Last Name (text input), Card Type (dropdown menu), Card Number (text input with icons for Visa, MasterCard, AMEX, and Discover), Expiration Date (two dropdown menus for month and year, showing 01 and 2006), and Card Verification Number (text input). Below the Card Verification Number field, there is a note: "(On the back of your card, find the last 3 digits)" and a link: "Help finding your Card Verification Number | [AmEx?](#)".

Nadat je deze drie stappen hebt voltooid, ben je klaar om te beginnen met verkopen op eBay.

Veel verkopers haken hier al af. Het kan lastig zijn om bovenstaande stappen te ondernemen. Ik zie dit echter niet als blokkades, maar als mogelijkheden. Doordat eBay het hier de verkopers "moeilijk" maakt, heb je minder last van concurrentie. Mensen zijn eerder geneigd om het op te geven, dan door te zetten.

Je weet nu welke drie stappen je als eerste moet nemen, als je wilt ondernemen op eBay. Dit is nog maar het begin. Wil je uiteindelijk bij de topverkopers op eBay behoren, dan zijn er een aantal vereisten die eBay stelt. Deze worden besproken in het volgende hoofdstuk.

Powerseller worden

Om in aanmerking te komen voor het powersellerprogramma op eBay, moet je aan een aantal eisen voldoen. Het begint bij je maandelijkse omzet. Deze dient gemiddeld hoger dan \$1000 te zijn

	Brons	Zilver	Goud	Platinum	Titanium
Minimale maandelijkse verkoop	\$1,000	\$3,000	\$10,000	\$25,000	\$150,000

Het is dus niet zo moeilijk om powerseller te worden wanneer het gaat om omzet. Er zijn ook een aantal andere vereisten:

- Je moet minstens negentig dagen een verkoper zijn op eBay.
- Je moet gemiddeld vier aanbiedingen per maand aan hebben geboden over de afgelopen drie maanden
- Een minimale feedbackscore van honderd of meer waarvan minstens 98% positief
- Je mag geen openstaand saldo bij eBay hebben.

Powersellers doen vaak onderzoek naar welke producten het beste verkopen, of zelf de verkoop van verschillende producten uitgetest. Jij hebt het voordeel dat ik dit reeds gedaan heb en jou vast enkele tips en trucs kan geven. Eén en ander wordt besproken in de volgende alinea's.

Welke producten verkopen

Om succesvol te ondernemen op eBay moet je logischerwijze de juiste producten verkopen. Hoe vind je deze producten? Als eerste is het van belang de perfecte niche te vinden.

Vind de perfecte Niche

Een niche is een specifiek vakgebied. Op eBay zal dit een sub-sub onderdeel van een rubriek zijn. Een nicheproduct is een product dat niet erg gangbaar is en er is veel minder concurrentie.

Uitleg nicheproduct

Wanneer je een liefhebber van sport bent, kun je ervoor kiezen om sportartikelen te verkopen. Er zijn duizenden andere aanbieders van sportartikelen op eBay dus je doet er verstandig aan om je te specialiseren op een specifiek vakgebied, een niche.

Binnen sport vind je honkbal interessant. Wanneer je honkbalproducten gaat verkopen op eBay ben je al meer gespecialiseerd. Je zult nog steeds wel last hebben van concurrentie. Om je nog meer te specialiseren kun je ervoor kiezen om je te specialiseren in honkbalpetjes en om je nóg meer te specialiseren zou je alleen honkbalpetjes van Nederlandse honkbalclubs kunnen aanbieden.

Dit is dan dus je niche: Sport --> Honkbal --> Honkbalpetjes --> Honkbalpetjes van Nederlandse honkbalclubs.

Top Of Mind Awareness (TOMA)

TOMA komt er in het kort op neer dat je klant het eerst aan jou denkt voordat hij een nieuwe aankoop wil gaan doen. In bovenstaand geval zal een vroegere klant eerst aan jou denken wanneer deze ervoor kiest om nog meer honkbalpetjes te kopen. Dat is Top Of Mind Awareness en je kunt er als powerseller veel aan doen om ervoor te zorgen dat je klant altijd als eerste aan jou denkt.

Specialiseren in een niche is daarbij een vereiste.

Je zult zien dat het ook moeilijker is om aan producten te komen in een niche, maar als je eenmaal een goed inkoopkanaal hebt gevonden in de juiste niche, ben je nog maar enkele stappen verwijderd van een succes op eBay.

Immers, honkbalartikelen kun je in vrijwel elke stad krijgen, petjes van Nederlandse honkbalclubs wordt al een stuk moeilijker.

Een product dat slechts op enkele plekken te verkrijgen is, zal over het algemeen niet veel worden aangeboden op eBay dus is er automatisch een schaarste. Een schaarste op eBay verkoopt meestal prima, vooral internationaal gezien.

Wanneer je een nicheproduct hebt, zul je ook zien dat het veel eenvoudiger is om een goede relatie aan te gaan met je klanten.

Ze zullen het veel leuker en interessanter om door jou op de hoogte te worden gehouden van je veilingen, dan wanneer je duizenden verschillende producten verkoopt en als een echte handelaar wordt gezien.

Het is eenvoudiger om een goede naam op te bouwen wanneer je je in de juiste nichemarkt begeeft. Doordat je gespecialiseerd bent in een bepaald product zal je naamsbekendheid snel groeien en kun je redelijk snel een “begrip” worden op eBay of buiten eBay om, binnen jouw doelgroep.

Je leert het type klant kennen dat zich in deze niche bevindt, dus je weet ook de manier waarop je je klanten hoort te benaderen (bijvoorbeeld in de objectomschrijving).

Dit verkoopt ook weer vele malen beter dan wanneer je niks van de niche afweet. Je kunt je voorstellen dat een standaard objectomschrijving van honkbalpetjes er een stuk anders uitziet, dan wanneer je laptops aanbiedt via hetzelfde account.

Ga dus op zoek, kijk hoe vaak het op eBay wordt verkocht en bekijk hoe deze verkopers te werk gaan. Vaak zie je dat deze verkopers lang niet alle technieken gebruiken die ze behoren te gebruiken om tot een maximaal resultaat te komen.

Daarnaast valt op dat handelaren binnen een bepaalde niche het minder professioneel aanpakken dan de grotere handelaren. Wanneer jij het wel professioneel aanpakt ben je al een stapje voor op je concurrentie.

Het meest geschikte product is het product waar je zelf ook verstand van hebt, en interessant vindt. Je ziet dat de meest succesvolle eBayers ook gespecialiseerd zijn in producten waar ze verstand van hebben. Dit werkt het beste en het is ook nog eens een stuk leuker om hier je business van te maken.

Je hebt ontdekt hoe je de perfecte niche kunt vinden. In de volgende alinea's wordt besproken welk soort producten goed verkopen.

Welke producten wel en welke juist niet?

Het is belangrijk om te weten welke producten goed verkopen op eBay, en misschien nog wel belangrijker om te weten welke producten niet verkopen.

Een eigen product

Wanneer je een eigen product maakt, kan dit hele lucratieve, en natuurlijk leuke business zijn op eBay. Misschien maak je wel handgemaakt speelgoed, zeep, kettinkjes, tafels of schilderijen. Wat is er nou leuker dan succesvol zijn door van je hobby je werk te maken?

Producten waar je verstand van hebt

Verkoop producten waar je interesse in hebt. Het is veel leuker, interessanter en eenvoudiger producten te verkopen waar je zelf veel kennis van in huis hebt. Ook wordt het dan een stuk makkelijker wanneer je producten moet inkopen.

Natuurlijk kun je niet overal verstand van hebben en moet je af en toe in het diepe springen om te testen of een product überhaupt valt te verkopen of interessant is. Je kunt je altijd later nog specialiseren, na het testen van een nieuwe productsoort.

Kleine producten

Kleine producten zijn in veel opzichten een stuk aantrekkelijker om te verkopen dan grote objecten. Het scheelt nogal in verzendkosten (dus meer biedingen), een hoop gesjouw, verpakkings- en verzendingswerk en het scheelt je enorm veel ruimte.

Verkoop niet te veel verschillende producten

Je kunt beter meer van dezelfde producten verkopen dan veel verschillende producten. Op deze manier is je klantenbestand veel geld waard. Het heeft immers geen zin om klanten die een DVD bij je hebben gekocht te mailen dat je nieuwe kinderkleding op eBay te koop aanbiedt.

Zoals eerder gezegd is het eenvoudiger om je te specialiseren dan een hele hoop verschillende producten aan te bieden. Je behaalt voordeel uit verschillende schaalvoordelen.

Je maakt gebruik van dezelfde templates bij het opstellen van je veilingen, je hebt minder verschillende soorten verpakkingsmateriaal en je hebt meer terugkerende klanten.

Je kunt beter duizend producten verkopen verdeeld over vier productgroepen, dan duizend producten verkopen verdeeld over vijftien productgroepen.

Testen

Je kunt nog zoveel onderzoek naar succesvolle producten doen, echter het meest effectieve is om zelf in het diepe te springen door verschillende productsoorten uit te testen. Wanneer je bijvoorbeeld een bepaald tijdschrift wilt gaan verkopen, kun je dit het beste testen door daadwerkelijk honderd tijdschriften op eBay te plaatsen.

Wanneer je slechts drie tijdschriften zou plaatsen, krijg je geen goed beeld of deze productgroep succesvol is.

Het begin is er. Je weet welke stappen je moet ondernemen om een goede start te maken. Tevens heb je ontdekt welk soort producten jou kunnen helpen een succesvolle verkoper te worden. Je bent nu klaar om deze producten te veilen. Het volgende hoofdstuk gaat dieper in op het veilingproces van eBay.

Een veiling opstellen

Bij het opstellen van een veiling komt nogal wat kijken. In dit hoofdstuk onthul ik alle technieken, tips en trucs die jou kunnen helpen de perfecte veiling op te stellen.

Perfekte objectomschrijving

Een juiste objectomschrijving is de basis van een goede veiling. Het is dan ook van groot belang dat je een aantal technieken toepast om de perfecte objectomschrijving te maken.

Door een zo compleet mogelijke objectomschrijving te maken, weet de bidder waar hij of zij aan toe is en zul je meer biedingen ontvangen, minder vragen te beantwoorden en minder klachten achteraf. Je hoeft achteraf niet meer te discussiëren over de verzendkosten, betalingsmogelijkheden of de staat van het product.

Dit zijn enkele technieken die je kunt toepassen om een perfecte objectomschrijving te maken.

Plaats altijd een foto bij je omschrijving

Een foto zegt meer dan duizend woorden. Een bidder wil zien waarop hij of zij gaat bieden. Ook al weet de bidder door de rest van je omschrijving om welk product het gaat, een veiling met foto verkoopt beter, dus plaats een foto.

Wanneer je een object plaatst zonder foto loop je geld mis, zo simpel is het. Wanneer een object een beschadiging heeft, zet dit dan ook duidelijk op een aparte foto zodat de bidder kan inschatten hoe groot de schade is en of het product nog interessant genoeg is om op te bieden.

Door meerdere foto's van je product te plaatsen, kan het aantal biedingen ook drastisch toenemen, met name wanneer het gaat om een product waarvan niet alleen de voorkant er toe doet.

Wanneer je een auto op eBay zet, zul je er meerdere foto's bij moeten plaatsen. Bij een cd is dit bijvoorbeeld niet nodig.

In de zoekresultaten van eBay wordt ook aangetoond of je een foto hebt of niet, bidders kijken eerder bij veilingen met foto's. Het aantal biedingen zal hoe dan ook hoger zijn vergeleken met een veiling zonder foto's.

Vergeet niet je afbeelding in de "galerij" te zetten van eBay. Dit houdt in dat je object met een kleine foto wordt getoond in de galerij (zoekresultaten). Doe je dit niet, dan is de kans groter dat de klant op een object biedt waar wel een foto bij wordt getoond.

Vergeet niets te vermelden over het object

Probeer in te denken wat een bidder allemaal kan vragen of wil weten en vermeld dit duidelijk in je objectomschrijving.

Hoe je het ook wendt of keert, je zult toch de vragen moeten beantwoorden wanneer deze via mail worden gesteld, dus waarom niet meteen duidelijk in de objectomschrijving vermelden.

Tevens is de kans groot dat wanneer een bidder bepaalde informatie mist, hij of zij naar de concurrent kijkt of deze de informatie wel aantoont. Hij of zij zal in dit geval eerder bieden op het object van de concurrent dan jou een mail sturen met de vraag. Probeer daarom niks over het hoofd te zien.

Een volledige objectomschrijving scheelt je veel vragen en je raakt minder bidders kwijt aan de concurrent.

Maak een juiste titel

Zorg ervoor dat je titel opvalt tussen alle andere titels. Wissel af met verschillende technieken en test wat het beste werkt. Je kunt slechts gebruik maken van een beperkt aantal tekens, dus benut deze optimaal.

Maak gebruik van hoofdletters, kleine letters, speciale tekens en combinaties hiervan en test welke titel de meeste bezoekers naar je veilingen trekt.

Gebruik zoveel mogelijk verschillende woorden in al je titels zodat je door veel verschillende zoekwoorden gevonden zult worden. Wanneer je bijvoorbeeld veel van dezelfde soort artikelen verkoopt, vermeld dan in elke titel een ander trefwoord waarop je gevonden kan worden, zodat jouw resultaten altijd verschijnen bij het zoeken naar een bepaald trefwoord.

Er zijn ook tools op het internet waarbij je kunt zien op welke varianten er wordt gezocht bij een bepaald trefwoord. Hierover gaat de volgende alinea.

Keyword marketing

Je kunt ervan uitgaan dat deze techniek niet vaak wordt toegepast op eBay. Dit is een goede tool om te kijken waarop wordt gezocht binnen jouw markt. Zodoende kun je je concurrentie slimmer af zijn.

Wil je je bijvoorbeeld specialiseren in PlayStation 2 artikelen, dan kun je met deze tool kijken hoe vaak er bijvoorbeeld op "ps2" wordt gezocht, en op welke varianten hiervan.

Vooraf deze varianten zijn interessant. Doordat je weet waarop wordt gezocht, kun je de titels van je objecten hierop aanpassen. Je ziet in onderstaand voorbeeld op welke varianten er is gezocht bij het keyword "ps2".

Het valt op dat er op de woorden spel, ombouwen, game en cheats het meeste wordt gezocht. Deze keywords zou je weer mee kunnen nemen in de titel van je objectomschrijving, waardoor je vaker gevonden zult worden in de zoekmachine van eBay.



Opmerking: Alle gesuggereerde trefwoorden worden standaard door de redactie gecontroleerd.

Gezocht in Maart 2006

Aantal	Trefwoord
25694	ps2
1931	ps2 spel
1748	ps2 ombouwen
1742	ps2 game
908	ombouwen ps2
824	ps2 ombouw
722	ps2 cheats
598	game ps2
504	arsenal game ps2 game
462	cheats ps2
400	ps2 bootdisk
400	ps2 ombouwen chip
389	memory card ps2
389	ps2 naar usb
384	ps2 console
348	ps2 madagascar
340	ps2 spelletje
313	controller ps2

Dit zijn overigens zoekopdrachten die zijn opgegeven in de zoekmachine van

Yahoo en je vindt deze tool hier :

Nederlands : <http://inventory.nl.overture.com/d/searchinventory/suggestion/>
Engels: <http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/>

Vermeld duidelijk de "terms & conditions"

Wees duidelijk in je beleid maar besteed hier niet te veel woorden aan. Je hebt de objectomschrijving nodig om het object te verkopen, niet om je bidders de les te lezen.

Bied een currency converter aan

Omdat je internationaal aanbiedt, kun je er niet vanuit gaan dat alle bidders de wisselkoers weten van de euro ten opzichte van bijvoorbeeld de pond of de dollar.

Geef daarom in de veiling aan welke valuta je hanteert met een indicatie van de koers of plaats een link naar een currency converter. Ik maak altijd gebruik van deze: <http://www.xe.com/ucc/>

Maak geen gebruik van achtergrondmuziek

Misschien overbodig om te zeggen maar maak geen gebruik van achtergrondmuziek of geluidjes in je veilingen. Bewegende plaatjes of teveel kleuren kunnen ook afschrikken.

Je powerseller logo

Wanneer je in aanmerking komt voor het powerseller programma, komt er een powerseller logo naast je gebruikersnaam te staan. Je kunt ervoor kiezen om dit logo te laten staan of juist weg te halen. Bekijk je doelgroep en bedenk hoe jij in zo'n geval tegen zo'n logo aan zou kijken.

Wil je een persoonlijke band met je klanten behouden, dan kun je overwegen om dit logo achterwege te laten. Wil je je concurrenten laten zien dat jij het beter doet dan zij? Plaats dan het logo.

Je kunt je voorstellen dat een bidder het minder erg vindt om te zien dat een laptopverkoper goede zaken doet, dan iemand die professioneel poppen verkoopt.

Voor een bidder kan dit logo een bewijs van vertrouwen zijn, maar het kan ook een teken van onpersoonlijkheid zijn, het ligt er meestal aan in wat voor niche je je bevindt.

Steel nooit afbeeldingen of omschrijvingen van anderen

Je doet er goed aan om bij de concurrenten te kijken hoe hun omschrijvingen

eruit zien, maar gebruik nooit teksten of foto's van andere veilingen. Je zou dit zelf ook niet willen en je kunt hierdoor een slechte reputatie krijgen.

Je kunt hier overigens ook voor worden geschorst door eBay. Wees origineel en word nooit een "copycat".

Hou het kort

Plaats alleen de informatie die nodig is. Niemand zit te wachten op teveel overbodige informatie. Je dient niks achterwege te laten maar je moet niet te verdoorgaan in het verstrekken van informatie wanneer dit niet nodig is. Uitgebreide informatie over jezelf kun je kwijt in de "over mij" pagina of op je eigen website.

Wees vriendelijk

Wees vriendelijk in je objectomschrijving. Stel de objectomschrijving zo op dat de bezoekers van je veiling een vertrouwd gevoel krijgen. Vertel duidelijk wat er allemaal mogelijk is, dat er altijd contact met je kan worden opgenomen en bedank voor het bezoeken van je veiling.

Populaire woorden

Welke woorden moet je gebruiken om een headline aantrekkelijk te maken? En welke niet?

Deze woorden overtuigen vaak om verder te kijken:

Zeldzaam
Nieuw / z.g.a.n.
Collectors item
Uniek
Geliefde
Ongewoonlijk
Geheimen
Onthuld
Ontdek

Denk goed na over de manier waarop je communiceert naar je bidders in je omschrijving. Het woord "leren" kan bijvoorbeeld negatief overkomen.

Mensen associëren dit bijvoorbeeld met school en studeren. In plaats van "leren" zou je bijvoorbeeld "ontdek" kunnen gebruiken.

"Leer hoe je succesvol e-books verkoopt op eBay"

"Ontdek hoe je succesvol e-books verkoopt op eBay"

Hetzelfde kun je toepassen bij "vertellen". Mensen willen niet horen wat je te

vertellen hebt, maar het wordt interessanter wanneer je iets "onthult".

"Ik vertel je hoe je succesvol e-books kunt verkopen op eBay"

"Ik onthul hoe je succesvol e-books kunt verkopen op eBay"

Zo zijn er nog legio voorbeelden van welke woorden wel of niet te gebruiken. Blader zelf door de pagina's met zoekresultaten en bekijk welke items jij interessant vindt ogen en welke woorden er worden gebruikt. Vergelijk dit met je eigen omschrijving en test wat het beste werkt.

Spelling

Check altijd je spelling. Doordat je een bepaald woord verkeerd spelt, kan het zijn dat je niet wordt gevonden via de zoekresultaten van eBay, wat je weer bieders kost.

Daarbij lijkt het ook nog eens erg onprofessioneel. Een omschrijving met een spelfout kan je letterlijk honderden euro's kosten. Dit kun je ook als voordeel gebruiken (zie ook hoofdstuk 'Kopen op eBay').

Verwijs naar je andere veilingen

Turbolister heeft een hele eenvoudige optie waarmee je een link in je veiling kunt plaatsen naar je andere veilingen. Deze link kan er bijvoorbeeld zo uit zien:

"Would you like to save on shipping? Take a look at our other auctions."

Je dient altijd je andere objecten te promoten wanneer je meerdere objecten verkoopt. Veel bieders willen meerdere objecten combineren om goedkoper uit te komen met de verzendkosten, plaats dit dus duidelijk in je veiling.

Maak gebruik van eenvoudige taal

Ook al heb je enorm veel verstand op gebied van de producten die je verkoopt, hou rekening met het feit dat niet iedereen dat heeft. Maak daarom gebruik van eenvoudige taal zodat een ieder je begrijpt.

Wanneer een bidder je verhaal te ingewikkeld vindt, zal deze eerder afknappen dan wanneer het allemaal duidelijk is voor je de bidder. Wanneer je gebruik maakt van vakjargon, zorg er dan voor dat iemand die niet in dit vakgebied zit, dit ook begrijpt.

Herstellen van een lopende veiling

Het komt zo nu en dan voor dat er een fout in de omschrijving zit van het object. Deze fout kun en moet je herstellen. Hierdoor zul je minder vragen hoeven te beantwoorden en loop je ook geen biedingen mis. Dit kun je doen door je object te "herzien" wanneer je ingelogd bent.

Verzendkosten

Het hanteren en vermelden van de juiste verzendkosten kan leiden tot meer winst, meer tijd en meer bieders.

Meer bieders

Doordat je duidelijk in je veilingen aangeeft wat je verzendkosten zijn, weten bieders waar ze aan toe zijn ten opzichte van je concurrent die dit vaak niet duidelijk aangeeft. Kijk eens rond op eBay bij verkopers die meerdere van dezelfde producten verkopen en kijk hoe zij de verzendkosten tonen.

Je ziet vrijwel altijd dat er wel verzendkosten worden vermeld maar niet bij een bepaald aantal producten in combinatie met het verzenden naar het buitenland. Dit is een kans om je te onderscheiden van je concurrent.

Gecombineerd verzenden

Wanneer je bijvoorbeeld duizend verschillende magazines aanbiedt, dien je aan te geven wat de verzendkosten zijn als er meerdere magazines tegelijk worden aangeschaft zodat er gecombineerd kan worden verzonden.

Dit geeft de bieders een duidelijk overzicht tot welke hoeveelheid magazines ze kunnen bieden om te zorgen dat het een gunstig tarief wordt wanneer er gecombineerd wordt verzonden.

Gecombineerd verzenden is voor veel bieders een motivatie om op zoveel mogelijk producten tegelijk te bieden zodat de verzendkosten ten opzichte van het aantal producten lager uitvallen.

Je dient in dit geval dus duidelijk de volgende gegevens weer te geven in je veiling:

Verzendkosten bij één of meerdere magazines voor Nederland, Binnen Europa en Buiten Europa.

Dit kan er zo uit komen te zien: (zie volgende pagina)

Shipping to Holland: (1 to 3 days)

1 Magazine = €3,00
2-3 Magazines = €4,00
4-15 magazines = €6,00
16-30 Magazines = €8,00
31-60 Magazines = €12,00
61-90 Magazines = €14,00
91-200 Magazines = 23,00
200-500 Magazines = 43,00

Shipping within Europe: (4 to 6 days)

1 Magazine = €4,00
2-3 Magazines = €7,00
4-6 Magazines = €9,00
7-15 Magazines = €19,00
16-30 Magazines = €23,00
31-60 Magazines = 29,50
61-90 Magazines = €39,50
91-200 Magazines = €67,00
200-500 Magazines = 97,00

Rest of the world: (8 to 12 days)

1 Magazine = €7,00
2-3 Magazines = €9,50
4-6 Magazines = €14,00
7-15 Magazines = €21,00
16-30 Magazines = €32,00
31-60 Magazines = €52,00
61-90 Magazines = €75,00
91-200 Magazines = €120,00
200-500 Magazines = €197,00

Je dient dus duidelijk aan te geven wat de kosten zijn per aantal objecten per land.

Dit geeft de bieder een duidelijk overzicht van de kosten en kan een motivatie zijn om meer te gaan bieden. Vaak zie je verkopers die per object bijvoorbeeld 1 euro extra vragen maar de meeste bidders hebben dan wel door dat dit nooit de correcte gegevens zijn. In bovenstaand voorbeeld is dat niet het geval.

Bij dit voorbeeld: 7-15 Magazines = €21,00 zie je bijvoorbeeld vaak dat bidders het zonde vinden om slechts 9 magazines te winnen, dus bieden ze net zolang door totdat ze precies op 15 objecten zitten zodat de verzendkosten worden gecompenseerd.

Dit resulteert weer in hogere biedingen. Het scheelt ook enorm veel vragen van bidders en je hoeft naderhand zelf niet meer de verzendkosten te uit te rekenen. Op de website van TPG Post kun je de verzendkosten uitrekenen.

Hanteer de werkelijke verpak- en verzendkosten

Als verkoper maak je diverse kosten wanneer het gaat om verzenden. Denk aan verzendmateriaal, tape, labelstickers en benzinekosten. Het is dus logisch dat je hogere verzendkosten hanteert dan het bedrag dat je bij het postkantoor moet betalen. Je moet hier echter niet te ver in gaan.

Wanneer jouw verzendkosten bijvoorbeeld 2,25 euro zijn, vraag je 3 euro. Zijn de verzendkosten 23 euro dan vraag je 25 euro. Vraag niet teveel maar ook zeker niet te weinig en geef duidelijk aan wat de verzendkosten zijn. Dit bespaart je een hoop tijd, kosten en kan je neutrale of negatieve feedbacks schelen.

Verzekerd verzenden

Paypal biedt kopersbescherming. Dit houdt in dat wanneer een koper een zgn. claim tegen je indient, en je niet kunt aantonen dat je het product naar deze klant hebt verzonden, deze persoon zijn geld terug kan eisen. Hier kun je je tegen indekken door verzekerd te verzenden. Hierover zijn de meningen verdeeld. Ikzelf verzend objecten alleen verzekerd wanneer deze een grote waarde hebben.

Objecten met een geringe waarde verzeker ik vrijwel nooit. Hierdoor loop ik een hoger risico dat ik een Paypal claim verlies, omdat ik niet kan aantonen dat het verzonden is. Uit mijn ervaring is echter gebleken dat deze claims vrijwel nooit voorkomen, niet wanneer je gewoon tijdig verzendt.

Doordat je niet verzekerd verzendt, kun je vele malen goedkoper verzenden ten opzichte van je concurrenten. Hierdoor zul je veel hogere biedingen krijgen. De kosten van de Paypal claims die je heel af en toe kunt krijgen, wegen niet op tegen de hogere opbrengsten die je krijgt wanneer het gaat om goedkopere producten.

Bij duurdere producten is dit een ander geval. Het blijft allemaal een kwestie van afweging en testen, maar je kunt je beter niet laten leiden door angst. Door je overal voor in te dekken kun je een hoop biedingen mislopen.

Gebruik de juiste startprijs

Wees niet bang om lager te gaan zitten met je prijs vergeleken met je concurrenten.

Op alle punten behaal je voordelen (wanneer je alle technieken uit dit boek toepast) dus de uiteindelijke verkoopprijs zal vast niet lager uitvallen dan bij je concurrenten.

Voordeel van een lage startprijs (bij voorkeur 1 euro) is dat je veel meer bezoekers trekt, dus veel meer bieders, dus hogere opbrengsten.

Doordat de bieders vroeg beginnen te bieden ontstaat er een soort competitie waardoor er een heuse biedingenoorlog zal ontstaan.

Wanneer je product 150 euro waard is en je begint bij een startprijs van 1 euro, dan zul je zien dat je snel veertig bieders op je object kunt hebben die allemaal bijdragen aan een hogere opbrengst.

Wanneer je de prijs direct op 150 euro zou zetten, is het nog maar de vraag of je überhaupt wel bieders zou krijgen. Je hebt dus altijd een garantie dat je het product verkoopt, meestal tegen een hogere prijs dan wanneer je een hoger startbod hanteert.

Mijn voorkeur ligt persoonlijk bij een startprijs van 1 euro, alleen niet in alle gevallen hoeft dit de beste startprijs te zijn. Wanneer een product erg populair is en ook meerdere malen op eBay wordt aangeboden hoef je niet te bang te zijn dat er niet genoeg op wordt geboden.

Wanneer het een product is van hoge waarde of een zeldzaam object waarvan je verwacht dat er niet al teveel mensen hiernaar zoeken op eBay, kun je ervoor kiezen om een hogere startprijs te hanteren. Dit blijft een kwestie van testen.

Probeer een gevoel te creëren

Probeer een gevoel bij de bidder te creëren waardoor de drempel wordt verlaagd om te gaan bieden. Vertel de “benefits” van het product in plaats van de technische specificaties.

Bieders willen vaak horen wat je met een product kunt doen in plaats van de materialen waarmee het product in elkaar zit.

Onderstaand twee voorbeelden van een objecttitel van hetzelfde product:

Titel 1

“Tablet met Advantra Z, minimaal effect op alpha en bètareceptoren, afvallen”

Titel 2

“Voor de zomer nog snel 10 kilo afvallen? Zie er goed uit door dit unieke product”

Grote kans dat de tweede titel meer “bekijks” heeft.

De beste veilingtijd

Het is ook belangrijk om te weten wat de slechtste momenten zijn om je veiling te plaatsen. Natuurlijk blijft dit altijd een kwestie van testen en van persoonlijke voorkeur. Echter je doet er verstandig aan om je veiling nooit te laten eindigen op de maandagochtend of de vrijdagmiddag.

Op maandagochtend zijn er veel mensen bezig met het begin van de week, emails beantwoorden en schade inhalen van het afgelopen weekend. Grote kans dat ze NIET op je veilingen gaan bieden.

Op de vrijdagmiddag zijn mensen vaak bezig met het afronden van de werkweek, er moeten nog snel wat dingen gebeuren voordat ze naar huis kunnen om het weekend te vieren, wederom een slecht moment om veilingen te laten aflopen. Mijn voorkeur ligt persoonlijk bij de zondag.

Het feit dat er wordt gesproken over een "zondagspook" zegt genoeg. Het zondagspook staat voor de trage snelheid van de eBay website, of soms zelfs het niet laten vertonen van je veilingen op de zondagavond. Dit is natuurlijk iets wat je NOOIT wilt meemaken, alleen hieruit blijkt wel weer hoe druk eBay wordt bezocht op de zondagavond.

Ik heb het jarenlang getest, met dezelfde producten op verschillende tijdstippen maar de zondagavond levert de meeste biedingen op. Je wilt sowieso Amerika nooit uitsluiten voor je veilingen.

Omdat het in Amerika 6 tot 9 uur vroeger is, kun je het beste je veilingen laten eindigen tussen 19 en 22 uur Nederlandse tijd. Dan begint je veiling in Amerika ergens aan het eind van de ochtend / begin van de middag en hier mooi na etenstijd, oftewel eBaytijd.

Laat je de veilingen in de middag aflopen, dan weet je sowieso dat er vrijwel geen enkele Amerikaan aan het einde van je veilingen mee gaat bieden, en dit is juist het meest cruciale moment om zoveel mogelijk bieders bij elkaar te hebben.

Duur van een veiling

Je kunt de looptijd van een veiling voor verschillende dagen instellen. Mijn voorkeur ligt bij zeven dagen, maar dit is iets om te testen. Zeven dagen is het meest gangbaar. Je kunt meer bieders krijgen wanneer je een veiling een langere looptijd geeft, maar dit kan ook weer afschrikken. Nog negen dagen moeten wachten totdat een veiling is afgelopen kan voor veel bieders te lang duren.

De kans is groot dat ze vervolgens naar je concurrenten kijken, waarbij ze het product misschien eerder kunnen krijgen.

Seizoensgebonden objecten

Houd ook rekening met de tijd van het jaar. Winterjassen zullen in de zomer een stuk minder goed verkopen, dus het is zonde om hier veilingen van te starten.

Elk nadeel heeft zijn voordeel

Koop in bepaalde seizoenen items, die op dat moment niet populair zijn, tegen gunstige prijzen in om deze in betere tijden door te verkopen. Je kunt er ook voor kiezen om bijvoorbeeld in de vakanties geen veilingen te starten. Er zijn altijd minder bieders voor je objecten dus je veilingen zullen minder hoog eindigen.

Ik start zelf in de zomer geen enkele veiling. Je kunt natuurlijk wel "nu kopen"-aanbiedingen starten, omdat je hier een vaste prijs hanteert en elke verkoop mooi meegenomen is.

Hou ook rekening met belangrijke data. De kans dat er veel op je veilingen wordt geboden wanneer het Nederlands elftal in de halve finale van het WK staat, is aanzienlijk klein.

Veiling of "nu kopen"

Je kunt ervoor kiezen om op je producten te laten bieden of direct te laten kopen. Voor digitale producten is "nu kopen" erg geschikt. Ook wanneer je meer van dezelfde producten hebt, is nu kopen handig. Je realiseert immers meer verkopen van hetzelfde product.

Wanneer je allemaal verschillende producten aanbiedt die je niet oneindig op voorraad hebt, is een veiling meer geschikt. Doordat je meerdere bieders op een product kunt krijgen kan er een heuse biedingenoorlog ontstaan waardoor de prijs van je product enorm kan worden opgedreven.

Reserveprijs

Een veiling starten met een reserveprijs houdt in dat de veiling pas kan worden gewonnen nadat de reserveprijs is geboden. De bidders weten niet wat de reserveprijs is.

Persoonlijk vind ik dit een vrij onzinnige manier van veilen en zou ik nooit bieden op een product met een reserveprijs.

Gebruikersnaam

Zorg ervoor dat je een geschikte, pakkende gebruikersnaam hanteert. Wanneer je een website hebt, kun je deze vermelden op de manier die eBay toelaat. `www-jenaam-com` is dus een perfecte gebruikersnaam.

Je promoot je website hier zonder dat je de regels van eBay overtreedt. Heb je geen website gebruik dan een gebruikersnaam die de lading dekt en serieus overkomt.

Er zijn complete boeken geschreven over het gebruiken van een goede naam, dus denk er goed over na voordat je een account aanmaakt op eBay. Je kunt je naam altijd nog wijzigen, alleen dan ben je je (bekende) naam wel direct weer kwijt. Bedenk een naam die je over vijf jaar nog steeds wilt gebruiken.

Eisen waaraan gebruikersnamen moet voldoen op eBay:

- Ze mogen letters (a-z), cijfers (0-9) en/of enkele tekens bevatten;
- Ze moeten uit minimaal twee tekens bestaan;
- Ze mogen geen spaties bevatten;
- Ze mogen niet obscene, godslasterlijk of in strijd met het eBaybeleid zijn;
- Ze mogen niet bestaan uit een e-mailadres of webadres;
- Ze mogen niet hetzelfde zijn als de naam van een eBaywinkel van een andere verkoper.

De volgende tekens zijn niet toegestaan in een gebruikersnaam:

- De tekens @, &, ', < of >
- URL's (bijvoorbeeld xyz.com)
- Opeenvolgende onderstrepingstekens "___"
- Een onderstrepingsteken "_", koppeltteken "-" of punt "." aan het begin van de gebruikersnaam
- Spaties of tabs
- Het woord "eBay")
- De letter "e", gevolgd door cijfers.

Het is dus wel toegestaan om "www" in je gebruikersnaam te gebruiken. Ook is het toegestaan om "com" of "nl" te gebruiken.

Het is ook toegestaan om een streepje (-) te gebruiken. Je zou dus heel goed, zonder de regels te overtreden "www-jouwwebsite-nl kunnen gebruiken.

Denk goed na over je gebruikersnaam. Een verkeerde gebruikersnaam kan je letterlijk duizenden euro's op jaarbasis kosten.

"Over mij" pagina

eBay staat je toe om een eigen pagina te koppelen aan je account. Hier kun je informatie kwijt over jezelf of over je bedrijf, en je mag hier links plaatsen. Door hier duidelijk te vermelden wie je bent of wat je bedrijf doet, kun je een hoop onzekerheden weghalen bij bezoekers van je veilingen.

Uiteraard kun je hier ook links te plaatsen naar je eigen website. Dit is een zeer eenvoudige manier om bezoekers naar je website te krijgen.

Ook kun je op deze pagina jouw voorwaarden plaatsen of testimonials van klanten. Je kunt er tevens geautomatiseerd je laatste feedbacks weergeven of de objecten die je nu te koop hebt staan.

Een foto van jezelf of van je bedrijf doet het ook erg goed op deze pagina. Dit wekt enorm veel vertrouwen bij bidders waardoor je biedingen zullen toenemen. Vind je het eng om hier een foto van jezelf te plaatsen, plaats dan een foto van je objecten of van je kantoor. Vertel hoe lang je al actief bent op eBay en wat je specialiteiten zijn.

Deze pagina wordt over het algemeen nogal onderschat. Het is een zeer eenvoudige tool om extra bidders te krijgen en veel bezoekers naar je website(s).

Testimonial

Een testimonial kun je vergelijken met een feedback maar dan meestal uitgebreider en persoonlijker. Wanneer je een mailtje ontvangt waarin een koper vertelt dat hij of zij je producten, service, etc. waardeert, vraag dan toestemming van de koper om deze testimonial op je website of "over mij" pagina te plaatsen.

Dit kan er bijvoorbeeld zo uitzien:

Beste Jane,

Ik heb gisteren verschillende veilingen gewonnen en ik was nogal sceptisch over de producten. Het leek "te mooi om waar te zijn". Zoveel producten tegen een bespottelijk lage prijs... Gistermiddag heb ik betaald en vanochtend stond de postbode al voor de deur met het complete pakket!

Ik moet zeggen, ik ben blij verrast en ik kom zeker terug!

Bedankt,

*John Doe
www.johndoe.com*

Wanneer potentiële bidders deze testimonials lezen, zullen ze eerder overtuigd zijn van het feit dat je een goede, betrouwbare verkoper bent dan wanneer je zelf vertelt hoe goed je bent. Wanneer een koper een foto en website bij de testimonial plaatst, komt dit nog geloofwaardiger over.

Betalingsmogelijkheden

Zorg ervoor dat het meteen duidelijk is dat je de gewenste betalingsopties accepteert.

Je dient sowieso de volgende betalingen te ontvangen:

- Betaling via bank (overschrijving)
- Geld ontvangen via de bank is zeer gebruikelijk binnen Nederland.
- Betaling via bank vanuit het buitenland (IBAN, BIC)

Op je rekeningafschrift vind je een IBAN en BIC code. Deze codes hebben buitenlandse kopers van je nodig wanneer ze via de bank geld naar je over willen schrijven. Veel Duitsers betalen bijvoorbeeld op deze manier. Bij de meeste banken zijn internationale overschrijvingen tegenwoordig gewoon gratis.

Paypal

Paypal is de meest gangbare manier van betalen via eBay. Voordeel hiervan is dat je direct geld kunt betalen en ontvangen. Paypal (paypal.com) is ook geïntegreerd in eBay, dus wanneer je klanten een betalingsverzoek stuurt, kunnen ze direct betalen via Paypal.

Wanneer iemand jou geld betaalt via Paypal, komt dat op je Paypal account te staan. Dit tegoeed kun je weer eenvoudig op je bankrekening storten. Het enige wat een koper nodig heeft is een emailadres en je kunt worden betaald.

Het is tegenwoordig ook niet meer verplicht om een creditcard te koppelen aan je Paypal account, maar ik raad je dit wel aan. Er zijn Paypalgebruikers die alleen kunnen betalen via Paypal wanneer de ontvangende partij ook over een creditcard beschikt.

Veel Nederlanders schrikken al wanneer ze het woord creditcard horen, echter er kan niks gebeuren wanneer je een creditcard koppelt aan Paypal. Dit heb je allemaal zelf in de hand.

Het enige nadeel van Paypal zijn de kosten. Verkopers betalen commissies, voor kopers is het gratis. Er zijn verkopers die Paypal daarom niet als betalingsmethode accepteren. Deze verkopers lopen ENORM veel bidders mis.

Ook biedt Paypal "kopersbescherming". Wanneer een klant zijn pakketje niet ontvangt kunnen ze een claim tegen je indienen. Wanneer jij niet kunt aantonen dat het pakketje is verzonden, kunnen ze hun geld terugclaimen. Dit gebeurt niet vaak, alleen het is wel even belangrijk om te weten. Deze nadelen wegen echter niet op tegen voordelen van Paypal.

Contant per post (euro's, ponden en dollars)

Er bestaan nog steeds eBayers die geen geld willen versturen via de bank of Paypal, maar dit liever per post doen. Zelfs wanneer het ponden, dollars of euro's zijn kun je die het beste gewoon accepteren. Vraag wel een paar euro extra voor het omwisselen van de verschillende munteenheden. Vermeld hierbij duidelijk dat het versturen van contant geld op eigen risico is.

TIP: veel betalers denken dat het handig is wanneer het in een cd-hoesje wordt verstuurd. Dit is echter niet het geval. Het wil nog wel eens voorkomen bij de post dat de "cd's" door personeel van de post wordt gestolen. Laat je klanten het opsturen in een normale envelop met een a4tje om de briefjes heen. Verzekerd opsturen is natuurlijk ook een optie. Accepteer geen munten.

Contant bij overdracht

Bij contant bij overdracht worden de objecten bij jezelf opgehaald. Dit zal niet al te vaak voorkomen maar er zitten nog wel eens klanten bij die het object graag zelf op willen halen om de verzendkosten te drukken of omdat ze de post niet vertrouwen. Persoonlijk zou ik deze optie zeker accepteren. Cash is king!

Welke betalingsmogelijkheden niet accepteren?

Onder rembours

Rembours betekent dat de ontvanger aan de postbode betaalt waarna TPG Post het bedrag weer aan jou uitkeert.

Het probleem hierbij is dat je niet zeker weet of de ontvanger daadwerkelijk aan de postbode betaalt waardoor jij met de hoge verzendkosten kan blijven zitten. Dit is echter wel een optie om te overwegen wanneer je een eigen webwinkel hebt.

Vraag altijd om een telefoonnummer wanneer iemand onder rembours verzonden wil krijgen. Verifieer de bestelling en het te betalen bedrag via telefoon en je weet vrijwel zeker dat je bestelling betaald wordt. Verzendkosten zijn circa 13 euro bij het versturen onder rembours waar een normaal pakket circa 6 euro kost.

Western Union

Western Union wordt vaak door oplichters gebruikt. Dit is een betalingsmiddel waarmee je geld kunt ophalen bij het postkantoor zonder enige legitimatie. Op deze manier komen veel oplichters aan hun geld en veel eBayers zien verkopers die deze methode accepteren als oplichters.

Splittesten

Hoe je het ook wendt of keert, je zult moeten gaan testen. In elke niche zijn er

weer verschillende aspecten waar je weer rekening mee moet houden wanneer het gaat om het opstellen van een veiling. Stel regelmatig hetzelfde object op met een ander soort veiling en test welke het beste werkt.

De minst goede strategie gebruik je simpelweg niet meer en de veiling die het beste werkt, hanteer je. Dit doe je enkele malen totdat je de perfecte veiling hebt gecreëerd.

In dit hoofdstuk is duidelijk geworden wat je moet doen om de perfecte veiling te creëren. Als de veiling is afgelopen en het product verkocht is, dan zul je van de koper meestal feedback ontvangen. Dit onderwerp wordt in het volgende hoofdstuk behandeld..

Feedback

Op eBay ontvang je feedback van kopers of verkopers. Er zijn drie verschillende soorten feedbacks die je kunt ontvangen/geven:

- **Positief** : de koper of verkoper is tevreden over de transactie en geeft een positieve feedback;
- **Neutraal**: de koper of verkoper is niet helemaal tevreden en geeft een neutrale feedback;
- **Negatief**: de koper of verkoper is ontevreden en geeft een negatieve feedback.

Je kunt bij een verkoper kijken wat voor feedbacks deze heeft ontvangen. Aan de hand hiervan beslist een koper vaak om wel of niet zaken te doen met deze verkoper.

Om goed en veel te kunnen verkopen is een gezond feedbackpercentage van enorm belang. Je kunt er vanuit gaan dat meer dan de helft van de bidders het feedbackpercentage meeneemt in de overweging om bij jou daadwerkelijk iets aan te schaffen. Wanneer je meer dan 50 positieve feedbacks hebt ontvangen, zul je zien dat de verkopen ook omhoog gaan.

Feedbackscore:	3003	Recente feedback:			
Positieve feedback:	99,9%				
Leden die positieve feedback hebben gegeven:	3004	Afgelopen maand	Afgelopen 6 maanden	Afgelopen 12 maanden	
Leden die negatieve feedback hebben gegeven:	2	 positief	499	2313	3681
Alle ontvangen positieve feedback:	5407	 neutraal	1	5	5
		 negatief	1	2	2
		Bodintrekkingen (afgelopen 6 maanden): 0			

Methodes om je feedback “gezond” te houden

Er zijn een aantal manieren om je feedbackpercentage enigszins te beïnvloeden.

We beginnen met de meest voor de hand liggende:

Verkoop kwaliteitsproducten

Een product van slechte kwaliteit leveren is vragen om negatieve feedback. Let altijd op de mogelijke gebreken. Zijn er beschadigingen, vermeld dit dan duidelijk in de objectomschrijving zodat hier geen misverstand over kan bestaan.

Verstuur tijdig

Verstuur je objecten uiterlijk binnen zeven dagen na betaling. Geef in de veiling aan dat je bijvoorbeeld alleen op woensdag verstuurt, zodat de koper hier rekening mee kan houden. Op deze manier weet de koper waar hij of zij aan toe is en voorkom je een negatieve feedback.

Kopers vinden het niet erg om even te moeten wachten op de producten, zolang het maar duidelijk is wanneer ze het zullen ontvangen.

Wees altijd vriendelijk

Eens in de zoveel tijd zit er een zeurende bidder tussen waarbij ook nog eens alles misgaat. Reageer nooit gepikeerd en blijf altijd vriendelijk, ook al kun je hem of haar wel iets aandoen. Ga nooit in discussie en blijf vriendelijk tot het einde.

Dit zijn enkele manieren om een negatieve feedback te voorkomen. De basis van een gezond feedbackpercentage ligt heel simpel bij het correct en eerlijk zakendoen en het leveren van kwaliteit.

Minder voor de hand liggende methodes om je feedback “gezond” te houden

Je zult hoe dan ook negatieve feedbacks ontvangen. De eerste negatieve feedback doet altijd het meeste pijn, maar toch went dit ook wel weer.

Hieronder vind je een aantal waardevolle tips en trucs om je negatieve feedbacks te laten verwijderen of op een slimme manier te voorkomen.

Dit zijn de minder bekende en bij het personeel van eBay minder populaire manieren om een slechte feedback te voorkomen, maar uiteindelijk draait het om jouw feedbackpercentage dus ook jouw geld.

Geef nooit feedback voordat je feedback hebt ontvangen

Hier zijn nogal wat discussies over gevoerd en niet iedereen zal het hiermee eens zijn, maar het is een simpele doch effectieve manier om je feedback netjes te houden.

Doordat je nooit feedback geeft voordat je feedback hebt ontvangen, behoud je de machtspositie om een eventuele negatieve feedback terug te geven, of je ontnemt de bieder de machtspositie om jou een onterechte feedback te geven. Het is maar net hoe je er tegenaan kijkt.

Er zitten zo nu en dan kopers bij die misbruik willen maken van het feedbacksysteem. Zo dreigen ze bijvoorbeeld met een negatieve feedback als je geen refund (terugbetaling) geeft.

Door de optie open te houden om een negatieve feedback terug te geven, zullen deze gevallen minder vaak voorkomen. Zorg er wel voor dat wanneer jij feedback ontvangt, je spoedig een feedback terug geeft. Dit kun je overigens automatiseren (zie ook hoofdstuk 'Efficiency').

Je kunt dit ook eenvoudig verklaren naar je klanten. Geef duidelijk in je veiling aan dat je geautomatiseerd feedback geeft na betaling en nadat je feedback hebt ontvangen.

Onjuiste adresgegevens koper

Eén van de grootste redenen dat een pakketje niet op het juiste adres wordt afgeleverd is omdat de koper een onjuist afleveradres heeft opgegeven bij eBay. Wanneer een koper dit pakket niet ontvangt, loop je de (logische) kans een negatieve feedback te ontvangen. De koper heeft immers zijn of haar object niet ontvangen.

Stuur een mailtje naar poweruser@ebay.nl met het verzoek de negatieve feedback in te trekken omdat de koper valse adresgegevens heeft en eBay verwijdert (meestal) de feedback. Het opgeven van valse persoonsgegevens neemt eBay erg hoog op. Wanneer jou dit overkomt kun je eenvoudig de feedback laten verwijderen.

Dreigementen van een bidder

Het wil ook nog wel eens voorkomen dat een bidder via email "dreigt" met het geven van een negatieve feedback. Wanneer deze dit daadwerkelijk doet, forward je het e-mailtje naar eBay waarin het dreigement staat en de kans dat eBay deze feedback verwijdert is aanzienlijk.

Wederzijdse feedback intrekken

Niet alleen verkopers zijn zuinig op hun feedback, kopers zijn dit ook. Op het moment dat jij een negatieve feedback krijgt, kun je er heel simpel eentje teruggeven.

Wacht vervolgens een dag om een "aanvraag wederzijdse feedback intrekken" via eBay naar de koper te sturen en je zult zien dat in de meeste gevallen de kopers hun trots en principes opzij zetten om toch maar de wederzijdse feedback in te trekken. Wederom niet een hele nette manier van werken maar het werkt wel.

Welk tijdstip feedback geven

Mijn voorkeur is eenmaal per week feedback te geven aan de personen waarvan jij feedback hebt ontvangen. Het beste is dit te doen ca. twee dagen nadat je nieuwe veilingen zijn gestart. Op deze manier kan het zijn dat de feedbackontvanger ook even een kijkje gaat nemen tussen je nieuwe veilingen. Je kunt ook geautomatiseerd feedbacks geven wanneer er via Paypal wordt betaald.

Dit wordt in het hoofdstuk 'Efficiency' nader uitgelegd.

Negatieve/neutrale feedback controleren

Er is een handige tool voor het controleren van alle negatieve en neutrale feedbacks van een koper of verkoper. Vaak moet je enorm veel pagina's doorspitten voordat je kunt zien waarvoor een eBay'er daadwerkelijk een neutrale of negatieve feedback heeft ontvangen. Met deze tool kun je in een oogopslag bekijken wat de eBay'er aan zijn kerfstok heeft hangen:
<http://www.toolhaus.org/cgi-bin/negs>

Maak je niet al te druk om je feedback

Wanneer je op een goede manier zaken doet op eBay hoeft je je niet al teveel zorgen maken om je feedbackpercentage. Hoe goed, vriendelijk en klantgericht je ook te werk gaat, ooit zul je een negatieve feedback ontvangen.

Probeer deze dan te laten verwijderen. Wanneer dit niet lukt, maak je er dan niet al te druk om. Het hoort bij het eBay-spelletje en het went vanzelf.

Minstens 99%

Wanneer je bovenstaande technieken hanteert, zul je hoogstwaarschijnlijk nooit onder de 99% positieve feedbacks komen. Kom je dit wel en kom je er niet bovenop, dan doe je ergens iets fout en dien je jezelf snel af te vragen wat en waar je het fout doet.

Een "gezond" feedbackpercentage helpt je veel te verkopen en meer bidders te krijgen. In het volgende hoofdstuk wordt de waarde van een bidder uitgelegd en zul je ontdekken hoe je zo veel mogelijk bidders voor je product kunt krijgen.

Meer bidders

In dit hoofdstuk leer je de tips en trucs die je toe moet passen om zoveel mogelijk bidders te krijgen. Hoe meer bidders, hoe hoger de verkoopprijs uiteindelijk zal worden.

De waarde van een bidder

Het is belangrijk zoveel mogelijk personen te overtuigen om op jouw object te gaan bieden. Houd hierbij het volgende goed in gedachten:

Een verliezende bidder is even belangrijk als een winnende bidder

Dat klinkt misschien een beetje raar maar er zijn honderden bidders, die mij duizenden euro's hebben opgeleverd zonder dat ze ooit een object van me hebben gekocht en zonder dat ik ooit een email van ze heb ontvangen.

Ik weet niet wie ze zijn maar ze hebben me duizenden euro's opgeleverd, dus ben ik tevreden. Misschien ben je reeds bekend met het principe van het automatisch opbieden, maar toch nog even een voorbeeld. Het gaat hier om een object met een startprijs van 1 euro:

	Maximum biedbedrag (is alleen bekend bij de bidder)	Prijs van het object nadat er is geboden	
Bieder 1 Rolf	€80,-	€1,-	Rolf is de hoogste bidder
Bieder 2 Herman	€10,-	€11,-	Rolf blijft de hoogste bidder
Bieder 3 Else	€61,-	€62,-	Rolf blijft de hoogste bidder
Bieder 4 Bram	€121,-	€81,-	Bram is de hoogste bidder

Je ziet dat Rolf 80 euro biedt, maar dat de prijs op 1 euro staat nadat er is geboden. Dit komt omdat er nog geen tegenbidder is. Het product zou dus daadwerkelijk voor 1 euro weggaan, wanneer er geen tegenbidder zou zijn. Nadat Herman heeft geboden, komt de prijs op 11 euro te staan.

Er wordt automatisch altijd 1 euro bovenop het maximumbod van de op één na hoogste bidder geboden (afhankelijk van de hoogte van de prijs), door degene met het hoogste bod. In dit geval is Rolf degene met het hoogste bod.

Else biedt over de 11 euro heen en zorgt ervoor dat de prijs voorlopig eindigt op 62 euro met Rolf nog steeds als hoogste bidder.

Aan het einde plaatst Bram een bod van 121 euro, waardoor het maximumbod van 80 euro van Rolf wordt overboden tot een eindprijs van 81 euro. Bram is uiteindelijk de hoogste bidder.

In dit geval heeft Rolf er mede voor gezorgd dat de eindprijs op 81 euro is uitgekomen.

Wanneer Rolf nooit mee had geboden, was het eindbedrag op 62 euro blijven steken (1 euro hoger dan het maximumbod van Else).

Rolf was dus feitelijk gezien al bijna 20 euro waard, terwijl hij uiteindelijk misschien nooit iets bij je heeft gekocht. Hij heeft echter wel meegeholpen met het opdrijven van de prijs.

Het kan zijn dat de biedingen van Rolf nog meer waard zijn geweest. Bram kan zijn maximumbod hoger hebben ingezet, omdat het object al op 62 euro stond.

Was Rolf er niet geweest, dan stond het object nog maar op 11 euro, en zou Bram zijn maximumbod waarschijnlijk ook lager in hebben gezet.

Je kunt je dus voorstellen wat er zou gebeuren wanneer er meerdere bidders zouden meebieden, of wat er gebeurt wanneer bidders niet meebieden, en dit is nog maar bij slechts één object.

In principe komt het er op neer dat je dus zoveel mogelijk bidders zult moeten krijgen, en dit is de basis:

Sluit geen enkele bidder uit

Je weet de waarde van een bidder, nu is het zaak om geen enkele potentiële bidder te verliezen. Door op voorhand al bidders uit te sluiten, zullen je biedingen stukken lager uitvallen, vaak onopgemerkt.

Je sluit bidders uit doordat ze op een gegeven moment afhaken vanwege een fout die jij hebt gemaakt.

Wil je geen bidders uitsluiten, zorg er dan in ieder geval voor dat je de volgende punten duidelijk in je veilingen noemt:

Accepteer alle relevante betalingsmogelijkheden

Door bidders uit te sluiten die met een bepaalde betalingsmogelijkheid willen afrekenen, zul je enorm veel biedingen mislopen.

Ik lees en zie nog wel eens verkopers die geen Paypal-betalingen accepteren, omdat de commissiekosten hiervan te hoog zouden zijn.

Ik ben het ermee eens dat deze te hoog zijn, maar ik zie ook in dat deze kosten niet in verhouding staan tot het aantal biedingen dat je misloopt wanneer je bijvoorbeeld geen Paypalbetalingen accepteert.

Zorg dat je een gunstig feedbackpercentage hebt (minstens 99%)
Wees zuinig op je feedback. Pas de eerder genoemde technieken toe om je feedback netjes op peil te houden en er zal geen enkele bidder afhaken wanneer het gaat om je feedbackpercentage.

Als je op een goede, nette manier zaken doet op eBay, kun je er vanuit gaan dat je feedbackpercentage altijd boven de 99% zal uitkomen. Is je percentage minder dan 99%, dan kun je er op rekenen dat er bidders zullen afhaken.

Stel je veiling in meerdere talen op

Ik doel dan voornamelijk op het Engels en het Nederlands. Vertaal de standaard teksten in je veilingen ook naar het Engels.

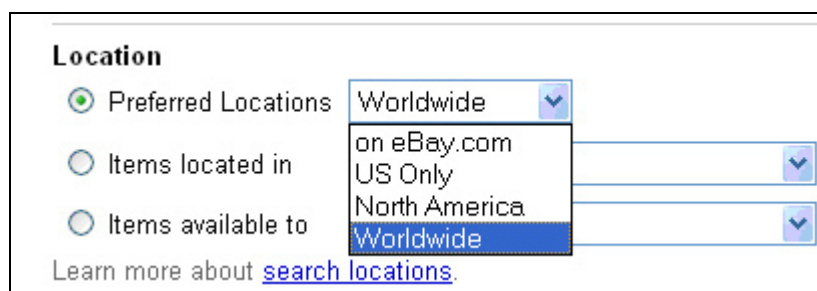
Dit hoeft je uiteindelijk maar één keer te doen omdat je veel van de teksten elke keer weer mee kunt nemen in je veilingen (zoals betalingsmogelijkheden, verzendkosten, wie ben ik, etc). Ben je niet goed in de Engelse taal, laat dan iemand anders de (eenmalige) teksten voor je opstellen.

Dit wekt vertrouwen en laat de buitenlandse eBayers zien dat je hun graag als klant wilt hebben. Denk niet dat jouw product niet interessant genoeg is voor de buitenlandse markt, hier zul je nog versted van staan.

Ik heb o.a. Nederlandse tijdschriften, platen en cd's verkocht en mijn klanten bestonden voor meer dan 50% uit buitenlanders.

Bereik de buitenlandse markt

Accepteer bieders uit alle landen en geef dit duidelijk aan in je veilingen. Doordat je wereldwijd verkoopt, kunnen bieders uit bijvoorbeeld Amerika ook jouw objecten vinden. Onderstaand zie je een functie die buitenlandse kopers kunnen gebruiken wanneer ze de zoekfunctie op eBay gebruiken:



The screenshot shows the 'Location' section of an eBay search filter. It has three radio buttons: 'Preferred Locations' (selected), 'Items located in', and 'Items available to'. The 'Preferred Locations' dropdown menu is open, showing options: 'Worldwide' (selected), 'on eBay.com', 'US Only', 'North America', and 'Worldwide'. To the right of the dropdown are two empty dropdown menus. Below the radio buttons is a link: 'Learn more about [search locations](#)'.

De Nederlandse markt is relatief klein en je zult veel minder bieders hebben wanneer je bepaalde landen of continenten uitsluit. Ik zie dan ook regelmatig veilingen waarin wordt vermeld "wordt alleen verzonden binnen Nederland" of "wordt alleen verzonden binnen Europa".

Het is beter om alle landen te accepteren en iets te vermelden als "Worldwide shipping is not a problem, we ship worldwide all the time".

Zorg er ook voor dat je verzendlocaties in TurboLister op "Wereldwijd" staan.



The screenshot shows a box titled 'Verzendlocaties' with the text 'Wereldwijd' inside. At the bottom right of the box is a button labeled 'Wijzigen'.

Plaats meerdere objecten per keer

Doordat je meerdere objecten tegelijk plaatst, heb je een groter aanbod voor de bieders. Ze zullen eerder geneigd zijn om op meerdere objecten tegelijk te bieden om verzendkosten te besparen. Daarnaast zul je meer opvallen in de zoekmachines van eBay.

Wanneer je 500 objecten plaatst, val je meer op dan wanneer je 30 objecten plaatst. Verder is het organisatorisch gezien veel beter te regelen als er veel objecten tegelijkertijd aflopen, dan wanneer je af en toe een partijtje hebt lopen.

"Massa is kassa".

Vertrouwen verkoopt

Eén van grootste angsten van een koper op eBay is namelijk de angst om opgelicht te worden. Als een veiling er niet vertrouwd uitziet, is de kans groot dat de potentiële koper afhaakt.

Wanneer je erin slaagt om het vertrouwen van een bidder te krijgen, zul je zien dat de bidder eerder bij jou koopt, dan bij de concurrent die er minder betrouwbaar uitziet. Ook al ben je een paar euro duurder of liggen je verzendkosten net iets hoger.

Verzendkosten

Veel bidders zijn bang om naderhand teveel verzendkosten te betalen. Geef deze dus duidelijk aan in de veiling. Een goed voorbeeld vind je in het hoofdstuk 'een veiling opstellen'.

Maak een "over mij" pagina.

Je kunt gratis een "over mij" pagina maken. Hierin kun je jezelf of je bedrijf omschrijven. Dit kan een bidder over de streep trekken om wel of niet te gaan bieden. Een juiste "over mij" pagina zorgt voor betere verkopen.

Niet goed geld terug

Je kunt in een advertentie aangeven dat wanneer een klant niet tevreden is, je de volle 100% terugbetaalt na retourzending van het object, ongeacht de reden. Het zal eens voorkomen dat je een object terugkrijgt om wat voor reden dan ook.

Het aantal biedingen zal echter toenemen omdat jij de garantie geeft dat bidders niet bang hoeven te zijn dat het object niet in orde is. Zolang jij goede producten verkoopt zonder addertje onder het gras, zal het aantal refunds te verwaarlozen zijn en zal het aantal bidders toenemen.

Dit is overigens ook een goede manier om je feedbackpercentage "gezond" te houden.

Laat bewijzen zien

Als je een object verkoopt, fysiek of digitaal, en je hebt bewijzen, laat deze dan zien. Ben je afgefallen door de dieetpillen die je op eBay verkoopt? Plaats dan foto's.

"Social Proof" is een bewijs dat veel bieders helpt om over de drempel te stappen en met jou in zee te gaan.

Hoe krijg je buitenlandse bieders?

Er is hier een eenvoudige truc voor die bijna nooit wordt toegepast. Wanneer je bijvoorbeeld 2500 verschillende blues cd's verkoopt, plaats je alle cd's op eBay.nl. Dit is de goedkoopste optie met de meeste mogelijkheden, maar hierdoor val je nog niet helemaal op in het buitenland.

Tegelijkertijd plaats je ook een veiling op ebay.de, ebay.co.uk en ebay.com. Je maakt hier niet zomaar een veiling van, maar je gebruikt hier de "highlight" optie met een ondertiteling eronder.



In bovenstaand geval zou je als titel de omschrijving van de cd kunnen doen en als ondertiteling bijvoorbeeld "This week over 2500 blues cd's, worldwide shipping!" o.i.d.

Deze optie kost ongeveer 20 euro per veiling maar dan val je wel op tussen de rest en elke bluesliefhebber zal een kijkje nemen tussen je andere veilingen.

Slechts één extra bidder kan er al voor zorgen dat je die 20 euro dubbel en dwars terug verdient. Deze functie is in principe alleen interessant wanneer je meerdere objecten tegelijk aanbiedt, en je hiervoor veel buitenlandse bieders wilt aantrekken.

Door ervoor te zorgen dat je geen bieders uitsluit, zal het aantal bieders toenemen waardoor de uiteindelijke verkoopprijs van je product zal stijgen. Ook het versturen van een eenvoudige mailing met een link naar je veilingen, kan je opbrengsten vele malen hoger doen eindigen.

Hierover gaat het volgende hoofdstuk.

Email marketing (nieuwsbrief)

Door email marketing toe te passen, kun je je eBaybusiness naar een hoger niveau tillen. Dit is het geheim van mijn succes op eBay geweest. Dit is een techniek die bijna niet wordt toegepast, zelfs niet door de grotere PowerSellers.

Ik zie met enige regelmaat eBayers met duizenden feedbacks, en waarschijnlijk omzetten van tonnen per jaar, waarvan ik met zekerheid durf te zeggen dat hun rendement met 200% zou kunnen toenemen, op een zeer eenvoudige manier. Een manier, waarvoor je nog geen minuut extra tijd hoeft te investeren, maar wat je wekelijks duizenden euro's extra kan opleveren.

De reden dat vrijwel niemand deze techniek toepast, is mij onduidelijk. Moeilijk is het niet. Sterker nog, het is eenvoudig en gratis. Doordat ik deze techniek ben gaan toepassen ben ik erachter gekomen:

"The Money Is In The List"

Oftewel, het geld zit in je mailinglijst.

Wat is een mailinglijst?

Een mailinglijst is niets meer dan een lijst met namen en emailadressen van personen die toestemming hebben gegeven hun te mailen, wanneer je maar wilt (opt-in).

Dit zijn dus allemaal namen en emailadressen die graag door jou op de hoogte willen worden gehouden. Ze kunnen geïnteresseerd zijn in jou, je producten of je business. Hoe dan ook, het is de beste en meest eenvoudige manier om je omzet explosief te laten groeien.

Voorbeeld:

Ik heb voor een bepaalde productsoort, laten we zeggen muziektijdschriften, 700 namen en emailadressen op mijn mailinglijst staan. De meeste hiervan zijn oude klanten die zich hebben aangemeld voor mijn mailinglijst.

Ik plaats op zondagavond voor zeven dagen 1200 muziektijdschriften op eBay voor 1 euro per stuk. Op dinsdagochtend zie ik dat er nog maar voor slechts 70 euro in totaliteit op mijn bladen is geboden. Op zich is dit niet zo verwonderlijk, want de veilingen zijn nog in het beginstadium.

Ik stuur dinsdag om 10:30 een mailing naar alle emailadressen op mijn mailinglijst.

De tekst is elke week weer standaard, maar effectief:

Beste John,

*Ik heb weer 1200 muziektijdschriften op eBay gezet met een startprijs van slechts 1 euro per stuk, misschien zit er iets voor je bij. Hier staan mijn veilingen:
www.ebay.nl/veilingenurl*

Dear John, this week I have another 1200 music magazines on eBay with a starting price of 1 euro each. You can find my auctions here: www.ebay.nl/veilingenurl

Kind regards/Vriendelijke groet,

*Eelco de Boer
www.ebaypowersellers.nl*

Twee uren later staan mijn veilingen boven de 500 euro. Het enige wat ik heb gedaan is een mailtje sturen naar 700 mensen en een aantal van deze mensen heeft actie genomen naar aanleiding van deze nieuwsbrief.

Dit is een stukje klantenservice (je houdt je klanten gratis op de hoogte) en het zorgt ervoor dat de biedingenoorlog snel begint.

De bidders die dinsdag al beginnen te bieden, zorgen ervoor dat de prijs vroegtijdig wordt opgedreven. Hoe eerder deze "oorlog" begint, des te hoger je biedingen zullen eindigen, des te meer geld je zult verdienen.

Je hebt eerder gelezen wat het belang van een bidder is. Nu zie je hoe je op een gratis en eenvoudige manier enorm veel extra biedingen kunt krijgen op je producten.

Vreemd genoeg zie je weinig eBayers die deze techniek echt toepassen. Ga zelf maar eens na hoe vaak jij terugkijkt bij verkopers waarvan je ooit eens iets hebt gekocht. Deze techniek verdubbelt je winst gegarandeerd.

Je mailinglijst uitbreiden

Hoe groter je mailinglijst is, hoe meer geld je zult verdienen. Zo simpel is het. Logischerwijs zul je in het begin minder profijt hebben van je (nog kleine) mailinglijst.

De voordelen zullen zich echter wekelijks opstapelen, naarmate je mailinglijst groter wordt.

Je wilt (en mag) alleen maar mensen op deze mailinglijst hebben die zichzelf hiervoor hebben aangemeld. Zelf mensen op een mailinglijst plaatsen is "not done" en is SPAM. Als je ergens niet mee geassocieerd moet worden is het wel met een spammer.

Er zijn vele manieren om je mailinglijst uit te breiden, en ik raad je aan om deze technieken ook allemaal toe te passen. Hoe meer en beter je deze technieken toepast, des te hoger je winst zal zijn. Gegarandeerd.

Allereerst moet je je klanten de gelegenheid bieden om zich aan te melden voor je mailinglijst. Je dient dus een link naar een pagina te geven waar ze zich kunnen opgeven voor je nieuwsbrief.

Gratis e-book

Wat vaak werkt is het weggeven van een gratis e-book nadat iemand zich inschrijft. Dit e-book moet wel aansluiten op je doelgroep.

Wanneer je bijvoorbeeld Makkumer aardewerk verkoopt op eBay, kun je een kort e-book schrijven over "De geschiedenis van Makkumer aardewerk".

Naast het feit dat het aantal inschrijvingen op je nieuwsbrief hierdoor enorm zal toenemen (ze krijgen een gratis boek over een onderwerp dat hun interesseert, dus schrijven ze zich in) heeft het schrijven van een kort e-book ook nog andere enorme voordelen, waarover later meer.

Het promoten van je nieuwsbrief

Nu je de beschikking hebt over een mailinglijst, en je een gratis e-book weggeeft bij inschrijving, dien je ervoor te zorgen dat zoveel mogelijk mensen deze link naar je nieuwsbrief zien.

Wijzig je gebruikersnaam

Maak van je gebruikersnaam een naam die verwijst naar een webpagina waar bezoekers zich kunnen aanmelden voor je nieuwsbrief. Het beste is een website waar de bezoeker niks anders kan doen dan aanmelden voor een nieuwsbrief (opt-in pagina/squeezepage). Natuurlijk moet je gebruikersnaam binnen de regels passen van eBay, zoals [www-jouwnaam-com](#).

Zet de link naar je website op je "over mij" pagina
Op je "over mij" pagina mag je links plaatsen. Plaats hier de link naar je nieuwsbrief en verwijst in je veilingen naar je "over mij" pagina.

Zet de link in je "signature"

Bij de meeste email providers kun je gebruik maken van een signature, een standaard stukje tekst dat bij elke mail wordt meegestuurd. Ongetwijfeld zal er tijdens je eBay business veel emailverkeer voorkomen, dus elke keer dat je een email beantwoordt, ziet de ontvanger je signature.

Dit verhoogt weer de kans op een inschrijving voor je nieuwsbrief. Je signature kan er bijvoorbeeld zo uitzien:

Met vriendelijke groet,

Eelco de Boer

P.S. Ik stuur je een gratis e-book over Makkumer aardewerk als je hier je emailadres even achterlaat: [www.website.com](#)

Vermeld de pagina naar je nieuwsbrief bij de afhandelingsmail
Elke keer dat een bidder een object wint, stuurt eBay geautomatiseerd een email met jouw gegevens erin. Deze tekst kun je wijzigen.

Hierin kun je bijvoorbeeld bovenstaande signature weer in kwijt, wat resulteert in extra inschrijvingen voor je mailinglijst.

Vermeld de pagina in de feedbacks die je geeft

Vermeld je gebruikersnaam in het geven van feedback. Je gebruikersnaam verwijst immers weer indirect naar een website waar men zich kan inschrijven voor je nieuwsbrief. Dit kan er bijvoorbeeld zo uitzien:

Quick Payment, Nice Communication! Kind Regards From www-website-com

Vermeld de pagina in andere geautomatiseerde mails

Je kunt geautomatiseerd nog meer mails versturen, zoals een betalingsherinnering, feedbackherinnering, etc. Plaats hier ook weer je signature en je mailinglijst zal zichzelf uitbreiden.

Voordelen van het korte e-book

Het e-book dat je gratis weggeeft, bevat uiteraard meerdere links naar de website waar men zich kan aanmelden voor je nieuwsbrief, of direct naar je nieuwsbrief. Je geeft iedereen het recht om dit e-book weg te geven of door te verkopen.

Het kan voorkomen dat dit e-book zich verspreidt over het internet. Elke keer dat iemand dit boek weggeeft of verkoopt, loop jij weer de kans op een gratis inschrijving voor je mailinglijst.

Eenvoudig, goedkoop en erg effectief!

Een mailinglijst levert je vele malen meer op op eBay. Daarbij kun je ook buiten eBay geld verdienen met een mailinglijst. Je kunt bijvoorbeeld andere producten promoten die je niet op eBay hebt staan, of geld verdienen als affiliate. Meer over affiliates in het hoofdstuk 'eBay als marketingmiddel'.

Inmiddels ben je op de hoogte van het belang van email marketing. Een techniek die door zeer weinig verkopers wordt toegepast.

In het hoofdstuk 'Efficiency' kom je alles te weten over hoe je zo efficiënt mogelijk kunt werken, zodat je tijd en geld bespaart.

Efficiency

Efficiënt werken zorgt ervoor dat je tijd en geld bespaart. De tijd die je bespaart, kun je gebruiken om bijvoorbeeld weer nieuwe veilingen te starten waardoor je meer geld zult verdienen. Dit hoofdstuk zal je helpen zo efficiënt mogelijk te werken.

Keep it simple

Eén van de belangrijkste technieken is het vereenvoudigen van je werkwijze. Probeer alle handelingen zoveel mogelijk te automatiseren en probeer zo efficiënt mogelijk te werk te gaan. Tijd is geld dus hoe meer tijd je over houdt, des te meer je kunt verkopen op eBay.

Streef er dus altijd naar om alle processen zo efficiënt mogelijk te maken.

Koop een Labelwriter

Elk pakket dat de deur uitgaat moet voorzien worden van een adres. Het kost enorm veel tijd om elk adres op het pakket te schrijven of dit uit te printen, knippen en plakken. Wanneer je een labelwriter hebt, print je binnen een seconde een sticker uit die je direct op het pakket kunt plakken.

Deze labels moet je kopen maar je bent geen geld kwijt aan inktpatronen. Er wordt namelijk geen inkt verbruikt, de labelwriter "brandt" het adres erop. Je zit dus nooit met lege inktpatronen.

Dymo verkoopt goede labelwriters met 2 jaar garantie. Deze labels zijn relatief duur, maar erg handig en tijdsbesparend.



Zorg voor een goede en makkelijke verpakking

Het is van groot belang dat je de objecten goed verpakt. Je verzendt wereldwijd dus je wilt niet dat de objecten beschadigen, dit kost je alleen maar tijd (klachten) en geld (refunds).

Zorg er daarom voor dat je verpakkingen hebt klaarliggen die stevig zijn en makkelijk in gebruik. Ga niet knutselen met verpakkingen omdat dit goedkoper is, dit kost je veel tijd en frustraties.

Verzend niet vaker dan één keer per week

Verzend hoogstens één keer per week je objecten zodat je maar één dag in de week naar het postkantoor hoeft te rijden, pakketjes moet klaarmaken en betalingen controleren. Geef dit duidelijk aan in je veilingen zodat de klant weet waar hij aan toe is.

Veel eBayers zullen het hier niet mee eens zijn maar dit scheelt letterlijk uren per week en ik heb er nog nooit klachten over ontvangen.
Maak standaard antwoordmogelijkheden

Je zult ongetwijfeld veel dezelfde vragen krijgen via email. Maak hiervoor standaard templates met antwoorden die je snel en eenvoudig terug kunt sturen.

Probeer deze templates zo persoonlijk mogelijk te maken zodat de bidder zal denken dat jij daadwerkelijk veel tijd hebt besteed in het opstellen van die email.

Ga een contract aan met de postleverancier

Als verkoper van grotere volumes wordt je interessanter voor de postleveranciers naarmate je meer gaat verkopen. Je kunt contracten aangaan en goedkoper verzenden. Ook valt het te regelen dat de post bij je wordt opgehaald. Dit bespaart weer veel tijd.

Neem contact op met de verschillende postleveranciers en maak er een studie van wie de beste service biedt tegen de gunstigste prijzen. Vergeet hierbij niet te onderhandelen.

Maak backups

Maak backups van de software en bestanden die je gebruikt. Denk aan de emails in Outlook of alle veilingen in TurboLister.

Koop een digitale weegschaal

Bied je lichte objecten aan? Koop dan een digitale weegschaal die minstens tot 5 kg en per gram weegt. Dit scheelt je veel tijd en je weet zeker dat je niet te veel of te weinig betaalt bij de post. Deze digitale weegschalen kosten ca. 30 euro. Controleer tijdig je niet betalende bidders

Je zult altijd bidders hebben die niet betalen. Je hebt dan echter wel de kosten gemaakt van het plaatsen van de veilingen en de commissiekosten. Je kunt deze kosten geretourneerd krijgen wanneer je een NBB (Niet Betalende Bieder) procedure doorloopt.

Je moet dan een bepaald traject doorlopen binnen een bepaalde tijd, wat o.a. inhoudt dat je een officiële betalingsherinnering moet sturen waarna je de gemaakte kosten via eBay terug krijgt.

Bekijk elke week op een vast tijdstip wie er op welk punt van het traject zit en hou je hier strikt aan. Op deze manier heb je de minste wanbetalers en voorkom je het betalen van hoge plaatsingskosten voor objecten die je niet hebt verkocht.

Creditcard

Veel Nederlanders staan sceptisch tegenover het gebruik van een creditcard op het internet. Wanneer je er op de juiste manier mee omgaat is er geen enkele reden om hier bang voor te zijn. Als verkoper op eBay is een creditcard wel degelijk erg handig.

Creditcard koppelen aan eBay

Wanneer je een creditcard aan je eBay account koppelt, kun je direct beginnen met verkopen en heb je geen zogenaamde verkoperslimiet. De maandelijkse plaatsings- en commissiekosten worden elke maand van je creditcard ingehouden.

Je krijgt maandelijks een overzicht van eBay van je gemaakte kosten welke van je creditcard worden ingehouden. Een creditcard aan je eBay account koppelen is dus wel zo handig.

Creditcard koppelen aan je Paypal account

Wanneer een koper een creditcard aan zijn of haar Paypal account heeft gekoppeld, kan jij hier geen betalingen van ontvangen als jij geen creditcard aan je Paypal account hebt gekoppeld.

Ook kun je maar een maximum bedrag per maand ontvangen wanneer je geen creditcard aan je Paypal account hebt gekoppeld. Het werkt allemaal een stuk sneller en eenvoudiger wanneer je een creditcard gebruikt.

In principe hoef je het creditcardnummer slechts twee keer in te voeren, bij eBay en bij Paypal. Hierna kun je hem weer opbergen zodat er geen misbruik van gemaakt kan worden.

TurboLister

Als powerseller kun je niet om TurboLister heen. Dit is het programma waar je de veilingen in opmaakt. Je kunt eenvoudig en snel veilingen maken en dupliceren. Je maakt in TurboLister gebruik van een WYSIWYG editor (What You See Is What You Get).

Dit lijkt op de Microsoft Word omgeving en is eenvoudig in gebruik. Je kunt ook veilingen op een later tijdstip laten starten. Er zitten nog wel eens wat foutjes in dit programma. Wanneer je er niet uitkomt, stel dan je vraag op de forums van eBay en je zult snel antwoord krijgen op je vragen.



Zorg voor een goede planning

Het goed plannen van je werkweek op eBay kan je veel tijd schelen en geld opleveren. Je weet zelf wat je moet doen en het kan je veel rust geven. Je werkt effectief, efficiënt en je krijgt meer dingen gedaan omdat je een duidelijke planning aanhoudt.

Laat afzenderstickers drukken

Aangezien niet iedereen het juiste adres opgeeft bij eBay, zal er een aantal pakketjes simpelweg niet aankomen. Door afzenderstickers op je pakketten te plakken zul je deze pakketjes weer terug ontvangen.

Zo kun je bij een klacht in ieder geval aantonen dat een pakketje verstuurd is en dat er een verkeerd adres is opgegeven. Het is natuurlijk ook zonde dat jouw pakketjes op het postkantoor blijven liggen omdat er geen afzenderstickers op zitten.

Je kunt ervoor kiezen om je bedrijfsnaam op deze afzenderstickers te plaatsen, echter dit kan leiden tot hogere kans op diefstal door bijvoorbeeld personeel van een post- of koeriersbedrijf. Je kunt deze stickers zelf drukken of deze bij een drukkerij laten drukken.

Gebruik meerdere eBay accounts

Wanneer je verschillende productgroepen verkoopt, kun je ervoor kiezen om diverse eBay accounts aan te maken. Het werkt overzichtelijker en je profileert jezelf als specialist op jouw vakgebied.

Tevens is het bijhouden van een mailinglijst/ klantenbestand hierdoor veel eenvoudiger. Het enige nadeel is hetaantal malen dat je moet inloggen wanneer je switcht van eBay account.

Doordat je gebruik maakt van diverse eBay accounts kun je je aankopen ook scheiden van je verkopen. Zo ziet niemand welke producten je koopt op eBay. Start één keer per twee weken een veilingronde.

Wanneer je alleen veilingen hebt (en geen "nu kopen") kun je ervoor kiezen om om de week een veilingronde te starten. Wanneer je elke week nieuwe veilingen start, starten de nieuwe veilingen tijdens de eindperiode van de vorige veilingronde. Wanneer je dezelfde producten weer aanbiedt ziet de bidder dat je dezelfde objecten wederom plaatst tegen een goedkopere prijs.

Een ander nadeel kan zijn dat bidders graag nog een weekje willen wachten als ze zien dat je nieuwe veilingen hebt gestart. Dit kan uitstel van betaling opleveren en is minder eenvoudig te organiseren.

Wanneer je deze techniek toepast, zul je ook grotere aantallen tegelijk verkopen, waardoor je weer meerdere biedingen zult ontvangen.

Automatisch feedback geven

Hiervoor dien je geabonneerd te zijn op Verkoopmanager Pro. Dit kost slechts enkele euro's per maand.

Ga naar "Verkoopmanager Pro "Automatische voorkeuren"

Automatische voorkeuren

Selecteer de gewenste opties en klik op **Toepassen**.

Automatische positieve feedback voor kopers

Automatisch de volgende positieve feedback geven: ([opgeslagen commentaar bewerken](#))
Opgeslagen commentaar gebruiken: mijn opgeslagen commentaar willekeurig toepassen op elke koper.

in de volgende situaties:

De koper heeft voor dit object betaald.

De koper heeft voor dit object betaald en mij positieve feedback gegeven.

Het kan een paar minuten duren voordat je automatische feedback is verwerkt.

Je kunt ervoor kiezen om automatisch feedback te geven wanneer er via Paypal is betaald, of wanneer er via Paypal betaald is en je positieve feedback hebt ontvangen. Ik kies altijd voor de tweede optie. (Zie ook 'alles over feedback').

Op deze manier geef je geautomatiseerd feedback aan iedereen die je heeft betaald en een positieve feedback bij jou heeft achtergelaten.

Automatisch nieuwe objecten plaatsen nadat het object is verkocht
Wanneer je object is verkocht, kun je ervoor kiezen om eenzelfde object direct automatisch aan te bieden.

Dit wordt vaak gedaan bij objecten waarvan je een grote voorraad hebt, of digitale producten zoals e-books of software. Ook hier heb je Verkoopmanager Pro voor nodig. Doe het volgende:

Ga naar mijn eBay -> Actieve aanbiedingen -> Regels voor automatisering toewijzen

Regels voor automatisering toewijzen	
Op deze pagina kun je regels voor automatisering aan de geselecteerde aanbiedingstemplates instellingen op en klik op Toewijzen .	
Regel:	Selecteer
Select:	<ul style="list-style-type: none">SelecteerEen vast aantal aanbiedingen actief latenVolgens mijn schema aanbiedenEenmaal opnieuw aanbieden als een object niet wordt verkochtOpnieuw aanbieden in mijn winkel als een object niet wordt verkocht<input checked="" type="checkbox"/> Steeds opnieuw aanbieden totdat een object wordt verkochtSteeds opnieuw aanbieden, of een object nu wel of niet wordt verkochtGeen regel
Geen p	Duur

Vanaf nu wordt elk object dat je hebt geselecteerd opnieuw aangeboden wanneer de veiling is afgelopen (verkocht of niet verkocht). Je kunt kiezen uit meerdere opties naar keuze.

Automatiseren emails

Automatische e-mail voor kopers
<input type="checkbox"/> Automatisch een e-mail met bericht aan winnende koper(s) verzenden nadat het object is verkocht. (Template voor bericht aan winnende bidder bewerken) Tip: je kunt het e-mailbericht dat na afloop van een aanbieding aan de winnende bidder wordt gestuurd, ook aanpassen . Dit is met het bericht winnende bidder PayPal tot één e-mailbericht samengevoegd. Meer weten over het aanpassen van e-mailberichten aan winnende bidders ?
<input type="checkbox"/> Automatisch een betalingsherinnering per e-mail sturen als een aanbieding is afgelopen en het object nog niet is betaald. Geef aan hoeveel dagen nadat de aanbieding is afgelopen, deze e-mail moet worden verzonden: <input type="text" value="5"/> (Template voor betalingsherinnering bewerken)
<input type="checkbox"/> Automatisch een bevestiging sturen zodra je de betaling hebt ontvangen (€). (Template voor bevestiging van betaling bewerken)
<input type="checkbox"/> Automatisch een bevestiging sturen zodra je een verkochte aanbieding als verzonden markeert (📦). (Template voor bericht dat object verzonden is) <input type="checkbox"/> Automatisch een verkochte aanbieding als verzonden markeren (📦) wanneer ik de verzending bevestig in een e-mail
<input type="checkbox"/> Automatisch een e-mail met feedbackherinnering sturen als je geen feedback hebt ontvangen. Geef aan hoeveel dagen nadat het object is verzonden deze e-mail moet worden verstuurd: <input type="text" value="5"/> (Template voor feedbackherinnering bewerken)

Ook het versturen van emails kun je eenvoudig automatiseren. Je kunt vooraf templates opstellen waarin je zelf tekst kunt plaatsen. Niet alleen scheelt dit veel tijd maar kun je ook eenvoudig "upsellen". Denk aan het verwijzen naar je website, nieuwsbrief, affiliatelink of andere producten.

Via bovenstaande opties kun je geautomatiseerd mails versturen nadat een object is verkocht of betaald. Tevens kun je geautomatiseerd feedback of een betalingsherinnering sturen.

Elke week zul je dezelfde stappen moeten doorlopen om je business te runnen.

Probeer hierin zoveel mogelijk te automatiseren en jezelf zoveel mogelijk te organiseren.

Als powerseller is het dus van groot belang om je tijd zo efficiënt en effectief mogelijk in te delen.

Gebruik één emailprogramma

Het scheelt je tijd wanneer je slechts één emailprogramma gebruikt. Importeer al je emailadressen in Outlook zodat je niet hoeft in en uit te loggen bij diverse emailaccounts.

Accepteer overmacht

Overmacht is iets wat je niet kunt beïnvloeden. Je zult ongetwijfeld meemaken dat er een storing is op eBay, of dat er weer eens een fout in TurboLister zit. Het is moeilijk om hieraan toe te geven maar soms heb je enorm veel geduld nodig wanneer je ondernemer op eBay bent.

Als er ergens een fout in het eBay-, Paypal- of TurboListersysteem zit, stel dan een vraag op één van de forums op eBay. Je zult zien dat je snel antwoord op je vraag krijgt waardoor je weet waar je aan toe bent.



Discussie en hulp

Deel je kennis van eBay of vraag hier hulp van andere leden:

Kopen/Verkopen
[Kopen en verkopen](#)
[Internationaal kopen en verkopen](#)
[PayPal](#)
[Vertrouwen en Veiligheid](#)

Een gemiddelde eBayweek

Ik zal je een gemiddelde eBayweek geven, zoals die er van mij uit zou kunnen zien.

Zo krijg je een beetje een beeld van hoe een week van een eBay Powerseller eruit kan zien:

Zondagavond eBayavond!

Alle veilingen lopen bij mij af op zondagavond tussen zeven en half elf 's avonds. Altijd erg leuk en interessant om de veilingen te zien aflopen.

Het is leuk om te zien dat de biedingen op bepaalde objecten in de laatste seconden nog enorm toenemen, soms is het balen als dit tegenvalt.

Het is moeilijk om erg productief in deze uren te zijn maar wel interessant om te volgen hoe je producten het uiteindelijk doen.

Maandag

Het eerste wat ik maandagochtend doe, is het versturen van alle afhandelingsmailtjes via eBay. Ik stuur via het systeem van eBay iedereen een rekening, zodat alle kopers duidelijk de gegevens hebben om direct te kunnen beginnen met betalen.

Waarom maandag pas?

Ik heb vaak meegemaakt dat het systeem van eBay op zondagavond nog niet helemaal correct alle veilingen had verwerkt, waardoor er verkeerde rekeningen werden gestuurd. Vandaar dat het voor mij standaard is om op de maandagochtend rekeningen te versturen.

Een beter begin van de week bestaat niet.

Nadat alle rekeningen zijn verstuurd, beantwoord ik de mails die zijn binnengekomen. Meestal zijn dit mails waarin het totaalbedrag wordt gevraagd (van zondagavond tot maandagochtend).

Deze vraag heb ik al beantwoord door de rekening te sturen dus er blijven niet zo heel veel mails over om te beantwoorden.

Maandagmiddag

Ik print de lijsten uit van alle afgelopen veilingen zodat alle objecten bij elkaar kunnen worden gezocht. Ik begin met de grootste bestellingen. Alle bestellingen stop ik alvast in het verzendmateriaal zonder deze dicht te tapen.

Op de plek waar de adressticker komt, zet ik de gebruikersnaam van de bidder. Let wel, ik pak alle afgelopen veilingen, ook van de personen die nog niet hebben betaald.

Nadat alles bij elkaar is gepakt, plaats ik alles per gebruikersnaam in stellingen. Ik maak gebruik van meerdere gebruikersnamen op eBay omdat ik diverse artikelsoorten verkoop.

Dit is overigens het minst leuke werk wat prima valt uit te besteden. Zorg ervoor dat je hier zelf een duidelijk systeem in hebt voordat je dit uitbesteedt.

Dinsdag

Op dinsdag ga ik op zoek naar nieuw handelswaar om in te kopen. Ik verstuur veel emails met offerteaanvragen en ik doe onderzoek naar wat goed verkoopt of naar interessante aanbiedingen. Ik neem contact op met leveranciers en probeer goede deals te sluiten.

Dinsdagmiddag stuur ik diverse nieuwsbrieven naar mijn verschillende mailinglijsten met de vermelding dat ik weer nieuwe objecten te koop heb staan op eBay. In deze email staat de link naar mijn veilingen verwerkt.

Ook stuur ik op dinsdag een email naar alle kopers waaraan ik afgelopen woensdag pakketten heb verstuurd. In deze email vraag ik of alles heel is aangekomen is en of ze tevreden zijn. Uiteraard vraag ik ze of ze zich al hebben ingeschreven voor mijn nieuwsbrief en ik vermeld de link naar mijn website.

Het doel van deze emails is:

- Interesse in de koper
Elke koper zal het waarderen dat je vraagt of alles naar wens is verlopen. Tevens zul je zien dat er door veel kopers feedback wordt gegeven en het aantal inschrijvingen op je nieuwsbrief zal toenemen na dit mailtje.
- Uitbreiden van mijn mailinglijst. Doordat ik een mailtje stuur, is de kans groter dat ze zich vrijwillig inschrijven voor je nieuwsbrief zodat je ze op de hoogte kunt houden van je veilingen.
- Geld verdienen via mijn website

Doordat in elke mail het webadres van mijn website staat, komen er na deze mailings altijd veel bezoekers op mijn websites. Deze bezoekers klikken op advertenties of kopen producten van mij of producten waar ik affiliate van ben.

Elke dinsdag verstuur ik duizenden emails waaraan ik nog geen half uur tijd kwijt ben. Elke email staat al klaar voor verzending doordat ik gebruik maak van vaste templates. De mailings verstuur ik met één druk op de knop in Enormail.

Woensdag verzenddag

Op woensdag verzend ik alle objecten. Ik controleer welke betalingen er afgelopen week binnen zijn gekomen van mijn diverse eBay accounts. De adressen print ik uit via de labelwriter. Op de achterkant van de adresstickers vermeld ik de gebruikersnaam.

Eerst controleer ik de contante betalingen, dan de betalingen die via de bank zijn binnengekomen en als laatste de Paypalbetalingen. De Paypalbetalingen zijn het makkelijkste te verwerken omdat hier het adres en de gebruikersnaam al bij staan.

Deze gegevens kun je meteen copypasten naar je labelwriter. Bankbetalingen zijn iets lastiger omdat je vaak moet switchen tussen verschillende eBay accounts (in het geval je hier gebruik van maakt) om het juiste adres op te zoeken.

Nadat alle betalingen zijn gecontroleerd, pak ik alle adresstickers en ga ik naar de pakketten toe. Ik kijk vervolgens welke gebruikersnaam achterop de etiketten staat en dit etiket druk ik op het pakket waarop deze gebruikersnaam ook staat vermeld. Dit doe ik totdat de stickers op zijn en dan plak ik alle pakketten dicht.

Ik plak op elk pakket nog een afzendersticker en alle pakketten zijn klaar voor verzending. Tenslotte bel ik de postleverancier om de partij op te halen.

Donderdagochtend debiteurenochtend

Op de donderdagochtend kijk ik welke gebruikers er nog niet hebben betaald. Ik verstuur alle wanbetalers van afgelopen zondag een vriendelijk emailtje waarin ik vraag of alles duidelijk is en hierbij vermeld ik nogmaals het totaalbedrag en de rekeninggegevens.

Voor de wanbetalers van de week ervoor die nog niet hebben betaald, start ik een geschil. Wanneer je een geschil start, kun je in aanmerking komen voor terugbetaling van de commissies die je hebt betaald voor deze objecten.

De wanbetalers bij wie ik vorige week een geschil heb gestart, en die nog steeds niet hebben betaald, doe ik een aanvraag voor het terugvorderen van de betaalde commissies (NBB Procedure). Het is belangrijk om hier een goed overzicht in te hebben en een duidelijke structuur.

Feedback geven

Op de donderdagochtend geef ik tevens feedback aan alle kopers die me afgelopen week feedback hebben gegeven waaraan ik nog niet geautomatiseerd feedback heb gegeven.

Doe je dit niet, dan ontvang je vanzelf mailtjes waarin wordt gevraagd of er nog feedback wordt gegeven. Dit kost ook weer tijd en getuigt van een slechte service. Gebruikers die betalen met Paypal krijgen al geautomatiseerd feedback.

Na dit alles heb je tot en met zondag om je voorraad te beheren, producten in te kopen, veilingen op te stellen, enzovoorts.

In de voorgaande hoofdstukken heb je onder andere ontdekt hoe je de perfecte veiling op kunt stellen, hoe je zo efficiënt mogelijk kunt werken en wat je moet doen om zoveel mogelijk bieders te krijgen.

Ook al heb je deze zaken perfect voor elkaar, het kan altijd gebeuren dat een product niet verkocht wordt. Het hoofdstuk 'Onverkochte producten' behandelt dit probleem.

Onverkochte producten

Je zult er hoe dan ook mee worden geconfronteerd: je hebt items op eBay gezet en er is geen enkel bod op gekomen. Dit kan meerdere redenen hebben. Je kunt het volgende doen:

Het product nog een keer plaatsen in een andere categorie

Vaak zijn bidders aan het zoeken in bepaalde categorieën zonder een zoekwoord te gebruiken. Wanneer jij je item in een verkeerde categorie hebt geplaatst, zal dit nooit door deze bidders worden gevonden. Je kunt er dus voor kiezen om het product in een andere categorie te plaatsen.

Beginnen met een lagere startprijs

Misschien ben je met een te hoge prijs gestart. Verlaag de prijs en plaats de veiling opnieuw. Je wint wat en je verliest wat, zo gaat het op eBay. Soms moet je je verlies nemen en doorgaan met het volgende.

Blijf niet te lang zitten met producten die niet goed verkopen en hou je voorraadbeheer onder controle. Probeer Marktplaats of Speurders

eBay is niet altijd het beste medium om je producten te slijten. Soms worden producten beter verkocht op sites als Marktplaats of Speurders, dus probeer hier ook te verkopen wanneer een product niet kan worden verkocht op eBay. Je ziet vaak dat de grotere, moeilijk te verzenden objecten beter op Marktplaats of Speurders kunnen worden verkocht.

Maak er een partij van

Wanneer je bijvoorbeeld duizend cd's hebt aangeboden op eBay, waarvan er achthonderd zijn verkocht, dan kun je ervoor kiezen om van de overige tweehonderd cd's een partij te maken en dit als partij aan te bieden op eBay. Stal de cd's mooi uit en maak een paar mooie foto's. Verkoop de partij en je hebt je voorraadbeheer prima op orde.

Plaats het simpelweg nog een keer

Ik heb eens een tijdschrift aangeboden op eBay met een startprijs van 1\$. Uiteindelijk werd er 1\$ op geboden, echter de koper betaalde niet. Na een "Niet Betalende Bieder" procedure te hebben doorlopen, besloot ik om het item nog een keer te plaatsen.

Aan het einde van de tweede veiling was er meer \$40,- op geboden! Er valt soms geen touw aan vast te knopen, dus soms kun je ervoor kiezen om het product simpelweg nog eens aan te bieden.

Plaats het object in je winkel

Wanneer je object niet is verkocht via een veiling, kun je deze in je winkel plaatsen. Hierdoor maak je relatief weinig kosten en is de kans dat je het product nog verkoopt aanwezig.

Wacht op een "Free Listing Weekend"

Eens in de zoveel maanden heeft eBay een weekend waarin je gratis producten mag plaatsen. Je betaalt dus geen plaatsingskosten in dit weekend. Het enige nadeel hieraan is dat eBay hier meestal pas op donderdag mee komt, wat betekent dat je vrij weinig tijd hebt om je veilingen op te stellen.

Wanneer je gebruik wilt maken van deze optie, moet je tijdig al je producten in Turbolister plaatsen zodat je, als eBay een Free Listing Weekend aanbiedt, met één druk op de knop de veilingen kunt laten starten.

Je hebt in de voorgaande hoofdstukken ontdekt hoe je geld kunt verdienen op eBay door producten te verkopen. Het zou kunnen dat dit bijvoorbeeld oude spullen van jezelf zijn, producten die je bij een groothandel inkoopt, etc.

Het is ook mogelijk om via eBay producten te kopen om deze vervolgens zelf met winst te verkopen.

Dit onderwerp wordt in het volgende hoofdstuk behandeld.

Kopen op eBay

In dit hoofdstuk wordt allereerst een techniek behandeld waarmee je handig automatisch andere bieders kunt overbieden, als je een product wilt kopen.

Vervolgens ontdek je hoe je winst kunt maken door producten te kopen, die in de objectomschrijving fout gespeld zijn.

Snipers

Je houdt ervan of niet, maar ze zijn er en je doet er helemaal niks aan. Snipers zijn eBayers die pas in de laatste seconden bieden. Op deze manier worden vele bieders verrast wanneer ze opeens aan het einde zijn overboden, terwijl ze tijdens de gehele veilingronde bovenaan hebben gestaan.

Sommige bieders blijven zelfs 's nachts op om tot in de laatste seconde te kunnen meebieden, niet wetende dat het ook geautomatiseerd kan.

Wanneer je geautomatiseerd gaat snipen, bespaart dit veel geld en tijd en je bent je medebieders veel slimmer en sneller af.

Het wordt je ook nog eens zeer gemakkelijk gemaakt. Je kunt via www.auctionsniper.com eenvoudig snipen. Je dient wel je eBaygegevens op te geven, wat nogal eng over kan komen omdat je je eBaywachtwoord er ook bij moet geven.

Ik gebruik Auctionsniper zelf al jaren en ga ervan uit dat de gegevens vertrouwelijk worden behandeld. Op hun forum zie je ook al duizenden postings en ik heb nog nooit een negatief bericht over Auctionsniper gehoord.

Het enige wat je hoeft te doen is het objectnummer toevoegen, je maximumbod en het aantal secondes voor het einde van de veiling. Op dat tijdstip zal dit systeem automatisch een bod doen.

Een Nieuwe Snipe Toevoegen			
Item #	Max Bod		
<input type="text" value="8926103410"/>	<input type="text" value="17"/>		
Aantal.	Loop Tijd	Map	<input style="border: 1px solid blue;" type="button" value="Voeg toe!"/>
<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="5"/>	<input style="border: 1px solid blue;" type="text" value="My Snipes"/>	
<input type="checkbox"/> Voor een kleine vergoeding is de verzekering inbegrepen (informatie over de verzendings verzekering)			

Je ziet in bovenstaand voorbeeld dat ik een maximumbod van 17 euro opgeef, 5 seconden voor het einde van de veiling.

Wanneer iemand minder heeft geboden, wordt deze persoon in de laatste seconden "verrast" door mijn bod en eindig ik met het hoogste bod. Wanneer ik dit bod bijvoorbeeld een dag eerder had geplaatst, zou degene die nu heeft "verloren" zijn bod nog op kunnen hogen.

Het gaat allemaal webbased, oftewel je hoeft je computer er niet voor aan te laten staan. Per gewonnen object betaal je 1% van de prijs met een minimum van \$0,25 en een maximum van \$9,95. Je betaalt dus alleen wanneer je daadwerkelijk het object hebt gewonnen en je ontvangt de eerste drie snipes gratis.

Snipen klinkt illegaal of niet eerlijk, maar dat is het niet. Je kunt ervoor kiezen om niet te gaan snipen maar dan moet je simpelweg accepteren dat je meer betaalt en meer verliest dan wanneer je "netjes" biedt.

Verkeerd gespelde items

Er zijn veel technieken die je kunt toepassen op eBay om te zorgen dat je meer biedingen zult krijgen waardoor je objecten met een hogere eindprijs zullen eindigen.

Niet alle verkopers hanteren deze technieken. Slimme eBayers maken hier gebruik van door objecten te kopen via eBay en vervolgens hetzelfde product met een hogere eindprijs te verkopen.

Een interessante techniek is het zoeken op verkeerd gespelde items. Omdat veel minder bidders het object via de zoekmachine op eBay zullen vinden, eindigt de prijs lang niet zo hoog dan wanneer het object een goede omschrijving heeft. Bij onderstaand voorbeeld wordt een Microsoft XP pakket via eBay verkocht voor slechts \$107 dollar. De prijs is zo laag omdat het woord "Microsoft" gespeld is als "Mircosoft".

MIRCOSOFF OFFICE XP PROFESSIONAL
PROFESSIONAL EDITION, SEALED, SAVE BIG
Item number: [redacted]

Bidding has ended for this item
If you are a winner, [Sign In](#) for your status.
[List an item like this](#) or buy a similar item below.

Winning bid: **US \$107.82** Great Price Because It Was Misspelled.

Ended: 10:55:06 PDT
Start time: 10:55:06 PDT
History: (US \$1.00 starting bid)

Winning bidder: [redacted]

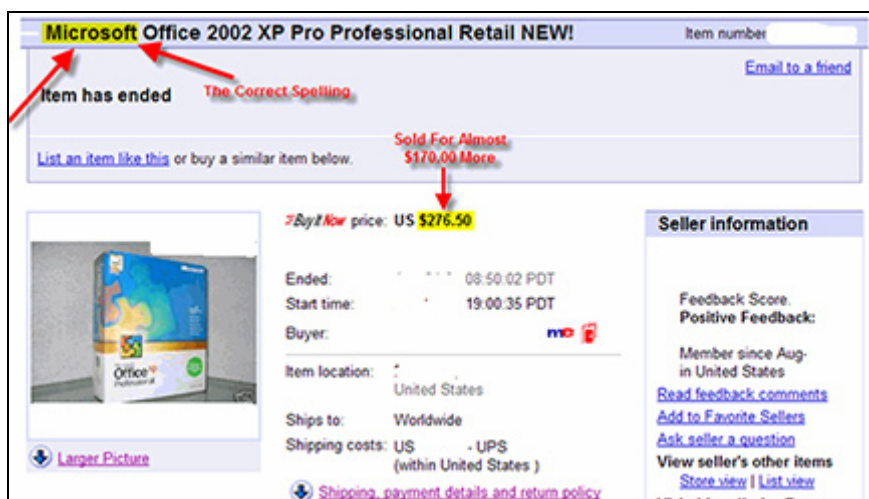
Item location: United States
Ships to: United States
Shipping costs: US \$ [redacted] Standard Flat Rate Shipping Service (within United States)

[Shipping, payment details and return policy](#)

Description

Seller information
Feedback Score: [redacted]
Positive Feedback: [redacted]
Member since [redacted] in United States
[Read feedback comments](#)
[Add to Favorite Sellers](#)
[Ask seller a question](#)
[View seller's other items](#)
[Safe Buying Tips](#)

Hetzelfde object is door dezelfde koper voor bijna \$170 meer verkocht. Het enige wat er is veranderd is de spelling. Hieronder zie je dat exact hetzelfde item voor een veel hogere prijs wordt verkocht.



Bijkomend voordeel van deze techniek is dat je de producten niet hoeft in te pakken, je hebt immers het product thuis ontvangen in verpakkingsmateriaal. Het enige wat je hoeft te doen is het product controleren en het is weer gereed voor verzending.

Gebruik als verkoper altijd zelf een spellingchecker wanneer je de veiling opstelt, zodat jij niet de dupe wordt van een verkeerd gespelde veiling. Je kunt bijvoorbeeld de veiling in word opzetten zodat deze automatisch de verkeerd gespelde woorden eruit pikt.

In dit hoofdstuk is in het kort kopen op eBay behandeld. Het volgende hoofdstuk gaat dieper in op Customer Relationship Management.

Customer Relationship Management

In het hoofdstuk wordt het belang van Customer Relationship Management onderstreept en zul je ontdekken hoe je tevreden klanten krijgt en behoudt. 20/80 principe.

Je hebt vast wel eens van het 20/80 principe gehoord. Dit houdt in dat 20 procent goed is voor 80 procent van het geheel. In het geval van eBay heeft dit betrekking op je klantenbestand.

Je kunt ernaar streven dat 20 procent van je klanten voor 80 procent van je totale omzet zorgt. Dit houdt dus simpelweg in dat je veel terugkerende klanten hebt die vaker dan één keer bij je kopen.

Het betekent zeker niet dat je geen nieuwe klanten wilt, alleen je streven is om constant het 20/80 principe aan te houden. Wanneer jij ervoor zorgt dit je dit principe handhaaft, zul je zien dat het verkopen op eBay een stuk makkelijker, leuker en lucratiever wordt. Het komt er in feite op neer dat je vaker dan één keer aan dezelfde klant verkoopt.

Klantencontact

Het contact met je klant is van groot belang. Het is immers eenvoudiger om aan een bestaande klant iets te verkopen en deze tevreden te houden dan het werven van een nieuwe klant.

Wees snel in het beantwoorden van emails

Elke klant waardeert het wanneer je snel emails beantwoordt. Dit hoeft niet persé binnen een uur te gebeuren, echter binnen 24 uur is wenselijk.

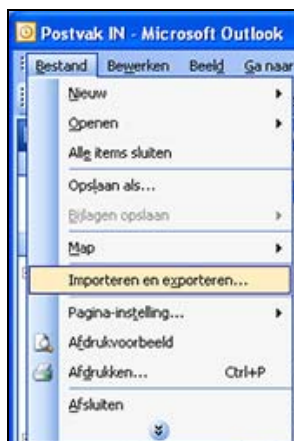
Bewaar alle emails

Zorg ervoor dat je al het emailcontact bewaart, zodat je dit te allen tijde kunt teruglezen. Er komen altijd wel zaken voor waarbij je de oude emails nodig hebt, dus verwijder nooit een email of emailadres.

Wanneer je met outlook werkt, kun je bijvoorbeeld wekelijks een backup maken van al je emailverkeer, zodat je deze ook nooit kwijt zult raken. Onderstaande screenshots tonen hoe je een backup maakt in Outlook.

Backup maken in Outlook

Ga naar Bestand > Importeren en Exporteren



Selecteer "Naar een bestand exporteren"



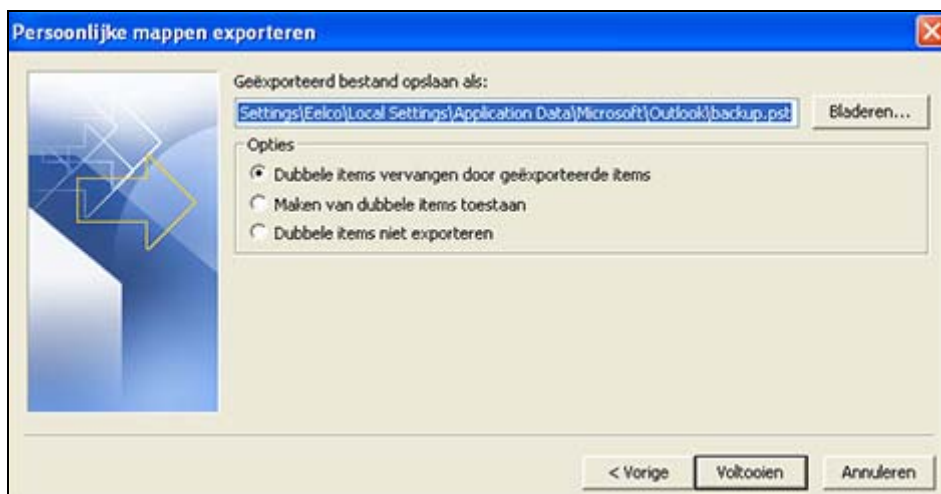
Exporteer het als .pst bestand



Exporteer in ieder geval je "postvak in"



Druk op voltooi en je backup is gereed



Verstuur nieuwsbrieven

Je geeft je klanten alle gelegenheid om zich aan te melden voor je nieuwsbrief, nu is het ook zaak om ervoor te zorgen dat deze klanten daadwerkelijk nieuwsbrieven van je zullen ontvangen.

Verstuur alleen nieuwsbrieven wanneer nodig. Ga dus geen nieuwsbrieven versturen omdat je graag iets van je wilt laten horen. Verstuur alleen nieuwsbrieven wanneer je waardevolle informatie te vermelden hebt.

Wees eerlijk

Iedereen maakt fouten, jij ook. Natuurlijk moet je proberen om fouten te voorkomen maar gebeurt dit wel, geef dan eerlijk toe dat je fout zit. Is er een betaling doorheen geschoten en ben je vergeten een pakket te posten?

Geef dan toe dat je een fout hebt gemaakt, mail je klant en vertel dat je de email met het schaamrood op je kaken schrijft. Kopers zijn niet dom, dus wees altijd eerlijk en los de klacht zo snel mogelijk op.

Bedank altijd na de transactie

Bevestig elke betaling met een mailtje waarin je vermeldt dat je blij bent met de snelle betaling. Ook in deze mail staat een vermelding naar je nieuwsbrief en je website.

De klant weet op deze manier dat de betaling ontvangen is en maakt zich minder zorgen over de verzending. Minder zorgen over de verzending bespaart jou minder bezorgde mails van klanten.

Je kunt dit proces compleet automatiseren, kijk daarvoor in het hoofdstuk 'Efficiency'.

Ook doe je er verstandig aan om na elke verzenddag een mailing te versturen waarin je vermeldt dat het pakket wordt verzonden. Dit geeft de koper een stukje rust en hij of zij zal dit zeker waarderen.

Lastige klanten

Er zullen altijd lastige klanten tussen zitten. Ga nooit in discussie met een klant. Wanneer je van plan bent een gepikeerde mail terug te sturen, wacht hier dan even een dag mee en schrijf de mail wanneer je tot rust bent gekomen.

De toon van een email is overigens erg moeilijk in te schatten. Vaak komt een email erg onpersoonlijk over terwijl dit niet zo bedoeld is. Blijf altijd vriendelijk.

Waardeer elke klant

Besef dat het een stuk eenvoudiger is om een klant te behouden dan het vinden van een nieuwe klant. Probeer uniek te zijn in je aanpak door bijvoorbeeld een handgeschreven briefje bij elk pakket te plaatsen en wees anders dan anderen. Probeer elke transactie zo soepel mogelijk te laten verlopen.

Behandel je klanten zoals jij ook behandeld wilt worden

Behandel je klanten zoals jij ook behandeld zou willen worden. Wees vriendelijk, duidelijk, correct en geduldig. Zolang je dit te allen tijde aanhoudt, zul je het aantal problemen en klachten tot een minimum beperken. Als iets tijdrovend is, dan is het wel het oplossen van problemen en klachten.

Help nieuwelingen op eBay

Vaak zul je mailtjes ontvangen van nieuwelingen op eBay die het systeem nog niet helemaal begrijpen, vooral wanneer ze via Marktplaats komen. Je doet er goed aan om een template te hebben die je elke nieuweling verstuurt wanneer je ontdekt dat deze er nog niet veel van snapt.

Onthoud dat jij ooit ook in die positie hebt gezeten en misschien houd je er wel een langdurige klantenrelatie aan over.

Bedank na elke mail

Het maakt niet uit wat voor een soort mail je ontvangt, maar bedank altijd. Gebruik bijvoorbeeld "beste naam, bedankt voor je mailtje". Op deze manier laat je op een eenvoudige manier zien dat je de klant op prijs stelt en dat je altijd toegankelijk bent voor vragen of commentaar.

Doe dit te allen tijde, ook wanneer het een klacht of gezeur is. Veel mensen komen onvriendelijk over per email terwijl ze dit helemaal niet zijn.

Probeer te allen tijden als een vriendelijk persoon over te komen. Het "guneffect" werkt zeker op eBay. Dit houdt in dat een koper liever bij jou koopt, omdat hij het jou gunt, ook al ben je iets duurder dan de rest.

Plaats je telefoonnummer

Je kunt je telefoonnummer plaatsen in je veiling en in je emailcorrespondentie. Dit geeft aan dat je niks te verbergen hebt waardoor de drempel om te bieden wordt verlaagd.

Ook heb je kans dat eBayers tijdens een veiling om de één of andere reden met je willen bellen. Op dit punt kun je je eenvoudig onderscheiden van je concurrentie, aangezien de concurrentie dit vrijwel nooit vermeldt in de veilingen.

Niet iedereen zit op telefoontjes te wachten, dus het is een kwestie van overwegen.

In de voorgaande hoofdstukken is steeds gesproken over het verkopen van je eigen producten. Het is ook mogelijk producten van anderen te verkopen via eBay.

De hoofdstukken 'Dropshipping' en 'Handelsassistent' behandelen dit onderwerp.

Dropshipping

Dropshipping is het verkopen van producten zonder een voorraad te hebben. Je verkoopt producten op eBay of op je eigen website en een leverancier levert deze producten weer. Je ontvangt de betaling en geeft de bestelling door aan de leverancier van de producten.

Deze verstuurt de producten rechtstreeks naar jouw klant en jij ontvangt het verschil tussen de inkoopprijs van de leverancier en de verkoopprijs op eBay of je webwinkel.

Voorbeeld:

Je doet zaken met een leverancier die schilderijen verkoopt voor 50 euro per stuk. Deze leverancier verzendt de schilderijen binnen twee dagen na betaling. De verzendkosten die de leverancier aan jou factureert zijn 4 euro per schilderij.

Per schilderij ben je dus 54 euro kwijt en kun je binnen twee dagen leveren. Je plaatst het schilderij op eBay voor 75 euro. De verzendkosten die je hanteert zijn 6 euro. Per verkocht schilderij ontvang je dus 81 euro.

Een simpele berekening laat het volgende zien

Verkoopprijs eBay:	81 euro
Inkoopprijs leverancier:	54 euro
Kosten eBay/Paypal:	3 euro
Winst	24 euro

Je verdient in dit geval dus 24 euro per verkoop. Het enige wat je daarvoor hoeft te doen is de veiling opstellen (eenmalig), een betaling ontvangen en de bestelling doorgeven aan de leverancier. Deze regelt de verpakking en verzending. Ook levert deze over het algemeen de foto's en de omschrijving van de artikelen. Je betaalt de leverancier dus alleen wanneer je daadwerkelijk een product hebt verkocht.

Wanneer je in dit geval meerdere schilderijen aanbiedt van dezelfde leverancier, en hier een goede relatie mee op weet te bouwen, dan heb je een heel interessant verdienmodel te pakken.

Bij gemiddeld vijf verkopen per dag van deze leverancier verdien je al 120 euro per dag, bijna 4000 euro per maand. In dit geval gaat het nog maar om vijf verkopen per dag, bij slechts één leverancier. Bij meerdere leveranciers en tientallen verkopen per dag kun je letterlijk duizenden euro's via eBay verdienen, zonder ook maar één artikel te hoeven verzenden.

Betrouwbare leverancier

Het meest belangrijke aspect bij dropshippen, is de relatie met de leverancier. Wanneer jij een betrouwbare leverancier weet te vinden met scherpe prijzen en snelle verzending dan heb je een zeer lucratief verdienmodel zonder enige inventaris.

Behoud een goede relatie met deze leverancier en verdien op eenvoudige wijze duizenden euro's per maand extra zonder te investeren.

Onbeperkte voorraad

Probeer een leverancier te vinden die een product onbeperkt op voorraad heeft. Op deze manier hoef je slechts één keer de objectomschrijving op te stellen en kun je geautomatiseerd het object opnieuw aanbieden.

Internationaal verzenden

Probeer een leverancier te vinden die ook naar het buitenland verzendt. Vaak zien leveranciers dit als een probleem maar probeer ze ervan te overtuigen dat er veel meer verkopen zullen plaatsvinden wanneer er ook internationaal wordt verzonden. Spreek ook duidelijk van tevoren af wat de verzendkosten zijn bij meerdere objecten.

Mate van verzending

De mate van verzending speelt ook een belangrijke rol. Wanneer een leverancier slechts één keer per twee weken verzendt, kan het voorkomen dat je regelmatig mailtjes zult ontvangen waarin wordt gevraagd/geklaagd dat het object nog niet is ontvangen. Probeer dan ook een leverancier te vinden die minstens één keer per week objecten verzendt.

Betalingsregeling

Probeer een regeling te treffen dat je de leverancier per bepaalde periode betaalt. Het is voor beide partijen makkelijker om bijvoorbeeld één keer per maand het complete bedrag te betalen. In het begin kan een leverancier hier niet zo happig op zijn, dit is dan ook een kwestie van vertrouwen. Andere leveranciers vinden dit weer geen probleem.

Test de producten

Het maakt in principe niet zoveel uit welk soort producten je aanbiedt via een leverancier. Je hebt zelf geen werk aan voorraadbeheer of opslagruimte. Je dient zelf te testen of het product goed verkoopt en of de marges wel aantrekkelijk genoeg zijn. Het enige risico dat je loopt zijn de aanbiedingskosten van eBay.

Koop geen groothandelslijsten/wholesalelists

Koop geen groothandelslijsten via eBay. Vaak zijn deze verouderd of bestaan deze groothandels niet eens. Mochten deze lijsten wel actueel zijn, dan loop je de kans dat al duizenden andere eBayers contact hebben opgenomen met deze leveranciers, waardoor de markt reeds verzadigd kan zijn.

Nadelen

Een nadeel van dropshipping kan zijn dat een leverancier niet levert of niet op voorraad heeft, waardoor je extra kosten maakt en gevaar loopt op negatieve feedback. Je ontvangt klachten van kopers wat enorm tijdrovend is. Vertrouwen in je leverancier is dan ook enorm belangrijk.

Het lijkt in eerste instantie allemaal erg makkelijk, maar toch zit er veel tijd in. De meeste tijd zul je kwijt zijn aan het zoeken van leveranciers en het aangaan van een goede relatie.

Wanneer je dit eenmaal hebt gerealiseerd heb je een zeer lucratief inkomstenmodel. In dit hoofdstuk is dropshipping behandeld: het verkopen van producten zonder een voorraad te hebben. Je verkoopt deze producten voor een andere partij, vaak is dit een groothandel.

Een handelsassistent verkoopt ook producten voor een andere partij. Het volgende hoofdstuk gaat hier nader op in.

Handelsassistent

Een interessant verdienmodel op eBay is het starten van een handelsassistent agentschap. Een handelsassistent is iemand die goederen verkoopt op commissiebasis.

Wanneer jij bijvoorbeeld een jas voor iemand verkoopt op eBay voor 90 euro, dan vraag jij 25% van de omzet. Deze 25% staat dan in verhouding tot de door jou gemaakte kosten en expertise als handelsassistent.

25% van de behaalde verkoopprijs tot en met € 100,-
20% van de behaalde verkoopprijs van € 101,- tot en met 1000,-
15% van de behaalde verkoopprijs vanaf € 1000

Op dit moment zijn er nog niet zoveel handelsassistenten in Nederland, maar dit zal ongetwijfeld toe gaan nemen in de nabije toekomst.

De werkzaamheden van een handelsassistent

Het werk dat je moet doen als handelsassistent wordt vaak onderschat. Je hebt nu bij elke transactie te maken met twee partijen, namelijk de koper van het product en de aanbieder van het product.

Per transactie moet je:

- een foto van het object maken;
- een duidelijk omschrijving maken;
- verzendkosten berekenen en vermelden;
- het object controleren op eventuele gebreken;
- betaling ontvangen van de koper;
- een berekening doen van de commissiekosten;
- de aanbieder van het product betalen;
- contact onderhouden met de bieder en de aanbieder van het product.

Wanneer je handelsassistent wilt worden en dit groots wilt aanpakken, doe je er goed aan om de regionale pers hierover in te lichten. Omdat dit concept nog vrij uniek is in Nederlands, is het zeker "perswaardig" wanneer er een eBaywinkel wordt geopend.

Wanneer je in de regionale pers verschijnt, heb je veel gratis reclame voor je eBaywinkel waardoor er snel producten bij je in zullen worden geleverd.

Voordelen handelsassistent

Een voordeel voor jou als handelsassistent is dat je geen producten hoeft in te kopen. Je verdient immers over de omzet van een product dat niet van jou is.

Voordeel voor degene die de producten naar jou toebrengt, is dat hij of zij er geen werk van heeft en geen technische kennis in huis hoeft te hebben. In principe dus voor beide partijen een gunstig verdienmodel.

Nadelen handelsassistent

Handelsassistent zijn heeft ook nadelen:

- Je kunt veel producten aannemen die veel ruimte in beslag nemen zonder dat je weet of ze verkopen of niet;
- Je weet niet altijd of het product nog 100% in orde is;
- Je kunt te maken krijgen met teleurstellende verkoopresultaten, wat weer resulteert in een teleurgestelde aanbieder van het product. Deze krijgt immers minder uitbetaald dan hij of zij in eerste instantie had gehoopt;
- Je hebt altijd te maken met twee partijen. Wanneer een product niet in orde is heb je er ook twee keer zoveel problemen van;
- Je moet de producten ophalen of je moet een afspraak maken wanneer de producten worden gebracht;
- Het is zeer tijdrovend en je moet altijd bereikbaar zijn om producten te ontvangen en telefoontjes te beantwoorden.

De perfecte handelsassistent

Het kan zeker een lucratieve zaak worden wanneer je als handelsassistent gaat fungeren, echter alleen als je het op de juiste manier doet. In mijn ogen is het interessant om handelsassistent te zijn wanneer het om het soort goederen gaat die je reeds verkoopt.

Indien je per week bijvoorbeeld 1000 cd's aanbiedt, kun je prima 250 cd's aannemen als handelsassistent. Je weet precies waar je op moet letten, je hebt reeds voorgedefinieerde objectomschrijvingen en het kan gecombineerd worden met de veilingen die je al hebt lopen. Immers, hoe meer veilingen, des te meer bieders, des te hoger je opbrengsten.

Het meeste werk zit in het maken van objectomschrijvingen, berekenen van de verzendkosten en het versturen van de pakketten. Wanneer je objecten verkoopt waarvan je al standaard objectomschrijvingen hebt, een klantenbestand van hebt, en voor deze producten ook nog kunt optreden als handelsassistent, heb je een prima combinatie.

Op deze manier heb je een groter aanbod en een groter bereik waardoor je ook meer klanten krijgt. Je hebt er relatief minder werk van omdat je toch al dezelfde soort objecten aanbiedt.

Of je nou 1000 of 1250 objecten aanbiedt, gemiddeld zullen de kosten per product afnemen. Je krijgt meerdere klanten, meerdere gecombineerde verzendingen en je kunt profiteren van schaalvoordelen. In principe krijg je betaald om je klantenbestand uit te breiden.

Gebruik maken van een handelsassistent

Wat je ook kunt doen is het opbouwen van een goede relatie met een handelsassistent.

In dit geval ga je niet zelf verkopen op eBay, maar je koopt producten in en deze lever je af aan een handelsassistent.

Als relatie van een handelsassistent is het enige wat je hoeft te doen het inkopen van producten, en de handelsassistent regelt de rest. Wanneer je beter bent in onderhandelen dan verkopen, kun je hier veel geld mee verdienen.

Juridische Overeenkomst

Wanneer je als handelsassistent gaat optreden, moet je alles juridisch waterdicht hebben. Degene die de producten bij jou inlevert moet akkoord gaan met de voorwaarden die je hanteert.

Om het je een stuk makkelijker te maken, kun je de algemene voorwaarden overnemen die ik gebruik wanneer ik als handelsassistent optreed. Je kunt deze voorwaarden aan het eind van dit boek vinden, in de bijlage. Deze algemene voorwaarden mogen alleen door jou worden gebruikt omdat je dit boek hebt aangeschaft. Je mag ze naar eigen wens wijzigen, indien nodig.

Digitale producten

Digitale producten zijn misschien wel de meest interessante producten om te verkopen op eBay. Een digitaal product is bijvoorbeeld software of een e-book (net als dit boek).

Voordeel van een digitaal product is dat het kan worden gedownload door je klant. Het is dus een stuk minder arbeidsintensief en je kunt het product keer op keer verkopen. Tevens hoef je niks te verzenden en het kost geen fysieke ruimte.

Voorbeeld:

Je hebt een e-book geschreven dat je voor 27 euro verkoopt. Je verkoopt er ongeveer vier van per week. Je hebt er vrijwel geen werk van, het is een kwestie van de betaling checken en een link sturen naar de downloadpagina. Dit kun je ook nog eens geautomatiseerd doen.

Op deze manier verkoop je toch voor meer dan 400 euro per maand waar je vrijwel niets voor hoeft te doen.

Je kunt je dus voorstellen wat er kan gebeuren als je meerdere digitale producten op eBay verkoopt. Je kunt hier letterlijk duizenden euro's mee verdienen zonder ook maar een pakje te verzenden.

Het kost je niks om een e-book te verzenden, je hoeft niet naar een postkantoor. Er worden duizenden e-books verkocht op eBay dus waarom zou jij dat niet doen?

Je loopt weinig risico want je hoeft niks in te kopen. Je hebt geen fysieke voorraad, dus je hoeft ook geen voorraadbeheer toe te passen. Je kunt alles automatiseren, van levering tot het plaatsen van veilingen tot het geven van feedback.

Wanneer je fysieke producten verkoopt, kun je er altijd e-books bij verkopen. Het kan zelfs een voordeel zijn wanneer je ook fysieke producten verkoopt. Doordat bidders bij je veilingen kijken, zien ze ook de e-books die je verkoopt waardoor je de kans vergroot op extra verkopen.

Het makkelijkste is om je e-books op het internet te zetten en de kopers (geautomatiseerd) na betaling een mail sturen met daarin de downloadlink voor het e-book.

Je hebt hiervoor wel ruimte nodig op het internet om je e-books te plaatsen.

Wanneer je zelf geen hostingpakket hebt, kun je het op een gratis hostingpartij plaatsen, echter een eigen website is handiger en oogt professioneler.

Je kunt je e-books in je eBaywinkel plaatsen, dit kost je slechts 1 cent per stuk. Je kunt dus wel honderd veilingen tegelijk hebben lopen voor maar 1 euro!

Verkopen van e-books kan op langere termijn ook zeker zijn vruchten afwerpen. Je kunt bijvoorbeeld eerst een e-book verkopen voor een euro, waarin je weer een duurder product promoot.

Je hebt verschillende soorten e-books. Sommige e-books mag je weer doorverkopen (resell rights), sommige mag je weggeven en sommige mag je niet doorverkopen. Deze laatste zijn meestal het duurste, en brengen het meeste geld op.

Wat kun je bereiken met de verkoop van e-books?

In het voorgaande is reeds duidelijk geworden dat je verschillende doelen kunt bereiken met de verkoop van e-books. Een opsomming hiervan:

- Meer bezoekers naar je website;
- Meer bezoekers naar je veilingen;
- Je mailinglijst uitbreiden;
- Het e-book goedkoop verkopen om een duurder product in het e-book te promoten;
- Geld verdienen met het e-book zelf;
- Het verhogen van je feedback.

Eén en ander wordt nader uitgelegd in de volgende paragrafen.

Meer bezoekers naar je website

Je verkoopt een e-book voor bijvoorbeeld 1 euro. In dit e-book promoot je je website. Wanneer iemand dit e-book koopt, ontvangen ze de "master resell rights".

Dit houdt in dat de koper van het e-book dit weer mag doorverkopen. Wanneer meerdere kopers dit e-book gaan verkopen op eBay, zal er een sneeuwbaaleffect aan bezoekers ontstaan.

Immers, meerdere personen verkopen je boek waarin jouw website wordt gepromoot.

Op jouw website kun je bijvoorbeeld duurdere producten verkopen. De verkopers op eBay verdienen geld met jouw e-book en zij zorgen weer voor gratis bezoekers naar je website.

Meer bezoekers naar je veilingen

Je kunt exact dezelfde methode als hierboven toepassen door de link naar je veilingen in dit e-book te plaatsen.

Je mailinglijst uitbreiden

Je kunt bezoekers van de website waarop je je mailinglijst promoot, belonen door ze een gratis e-book te geven. Ook kun je de link naar je mailinglijst in dit e-book vermelden waardoor je mailinglijst uitbreidt.

Het e-book goedkoop verkopen door een duurder product in het e-book te promoten

Wanneer je bijvoorbeeld in de afvalbranche zit, en je verkoopt potjes met afvalpillen, dan zou je een e-book kunnen schrijven over hoe je het beste kunt afvallen. In dit (goedkope) e-book kun je dan een aanbeveling doen over je afvalpillen.

Geld verdienen met het e-book zelf

Bovenstaande methodes worden gehanteerd om aan de “voorkant” nog geen grote winsten te behalen. Er wordt pas echt geld verdiend nadat het goedkope e-book ervoor zorgt dat er meer bezoekers naar je veilingen komen, of nadat je geld verdient met je mailinglijst.

Deze schakel kun je er tussenuit halen door direct het e-book voor een aanzienlijk bedrag op eBay aan te bieden zonder resell rights. Ik een aantal voorbeelden op eBay gezien van verkopers die herhaaldelijk één en hetzelfde e-book voor 25 euro (of meer) per stuk verkopen, zonder enige marketing.

Het verhogen van je feedback

Het overgrote deel van de eBayers is zuinig op zijn of haar feedback, en ziet het aantal feedbacks graag groeien. Wanneer je e-books voor een euro (of goedkoper) aanbiedt, dan zitten er altijd “feedbackkopers” tussen. Deze kopen een e-book puur voor de feedback. Immers, ze kopen een e-book voor een euro en zien direct hun feedback stijgen.

Voordeel voor de kopers is een hogere feedback, maar dit geldt voor jou ook. Enige verschil is dat de koper moeite moet doen, en bij jou alles geautomatiseerd gaat. Je ziet je feedback groeien zonder dat je er iets voor hoeft te doen (mits je dit 100% hebt geautomatiseerd).

Schrijven van een e-book

Iedereen kan een e-book schrijven, iedereen heeft immers wel een hobby of interesse waar uren over gepraat kan worden. In dat geval kan er ook een e-book over worden geschreven.

Het voordeel van het schrijven van een eigen e-book is dat je ervoor kunt kiezen zelf de rechten op verkoop van het boek te behouden. Jouw kopers krijgen in dit geval geen resell rights (zie hiervoor ook de volgende paragraaf), zij mogen het boek dus niet aan anderen doorverkopen.

Boeken die wél met resell rights worden verkocht, worden uiteindelijk door zeer veel verschillende verkopers aangeboden.

Ze zullen waarschijnlijk allemaal verschillende doelen in gedachten hebben, waardoor het boek voor verschillende prijzen aangeboden wordt. De ene persoon biedt het aan voor 25 euro om veel winst te maken, terwijl de andere persoon het aanbiedt voor 1 euro om zijn feedback te verhogen.

Wanneer je je eigen e-book schrijft en zelf de verkooprechten behoudt, onderscheid je je hierin.

Jij hoeft niet met de prijs te zakken omdat je de enige bent die dit boek aanbiedt en dus niet hoeft te concurreren met anderen.

Een e-book schrijven is niet hetzelfde als het schrijven van een echt boek. Het doet er in principe niet toe hoeveel pagina's het e-book telt, zolang de informatie maar waardevol is.

Zolang jouw informatie nuttig is, zal de klant tevreden zijn. Wil je echt veel geld verdienen met e-books, dan zul je toch af en toe met een eigen e-book moeten komen. Ben je niet goed in het schrijven van een e-book, dan kun je dit natuurlijk ook uitbesteden.

Een grote fout die vaak wordt gemaakt, is het idee dat een e-book over geld verdienen moet gaan. Veel mensen willen een e-book schrijven over "geld verdienen op internet" om hiermee zélf geld te verdienen op het internet, zonder dat ze hier überhaupt ervaring mee hebben. Je kunt beter een e-book schrijven over een onderwerp waar je echt ervaring mee hebt.

Vind je het moeilijk om een onderwerp te vinden? Vaak is het eenvoudiger dan je denkt. Waar ben je de afgelopen jaren op vakantie geweest? Welke sport beoefen je? Wat zijn je hobby's? Er is vast wel een onderwerp waar je goede adviezen over kunt geven. Wanneer je e-book klaar is, dien je het nog te converteren naar een .pdf bestand. Het is niet noodzakelijk om je eigen e-book te schrijven, er zijn meerdere mogelijkheden.

Automatiseren van het versturen van je e-books Het mooiste is natuurlijk om geld te verdienen op eBay zonder er iets voor te doen. Je kunt het gehele traject omtrent e-books gratis automatiseren, daar heb je een aantal dingen voor nodig. Ik leg nu stap voor stap uit hoe dit werkt.

Wanneer je deze stappen volgt, gaat het gehele volgende traject automatisch, zonder er iets voor te hoeven doen:

- Ontvangen van betalingen
- Verzenden van e-books
- Geven van positieve feedback
- Herplaatsen van verkochte veilingen

Onderstaand de vier belangrijkste aspecten om 100% geautomatiseerd e-books te verkopen:

Wat heb je nodig en hoe werkt het?

Allereerst heb je een Paypal account nodig. Zonder Paypal is het niet mogelijk om 100% geautomatiseerd e-books te verkopen.

Maak een NIEUW emailadres aan en voeg deze toe aan je Paypal account. Let wel, dit emailadres mag niet gekoppeld zijn aan je eBay account. Maak dit emailadres aan in Outlook Express.

Dit doe je door achtereenvolgens op Extra -> Accounts -> E-mail -> Toevoegen te klikken. Dit wordt het emailadres waarmee je de Paypalbetalingen ontvangt.

Ik leg nu met screenshots uit hoe je geautomatiseerd e-books verstuurt via Outlook.

Je dient eerst je email op te stellen in een .txt document. In dit document plaats je uiteraard de downloadlink en de tekst van de inhoud van de email die je geautomatiseerd wilt versturen.

Ga naar Outlook, Extra -> Berichtregels -> E-mail



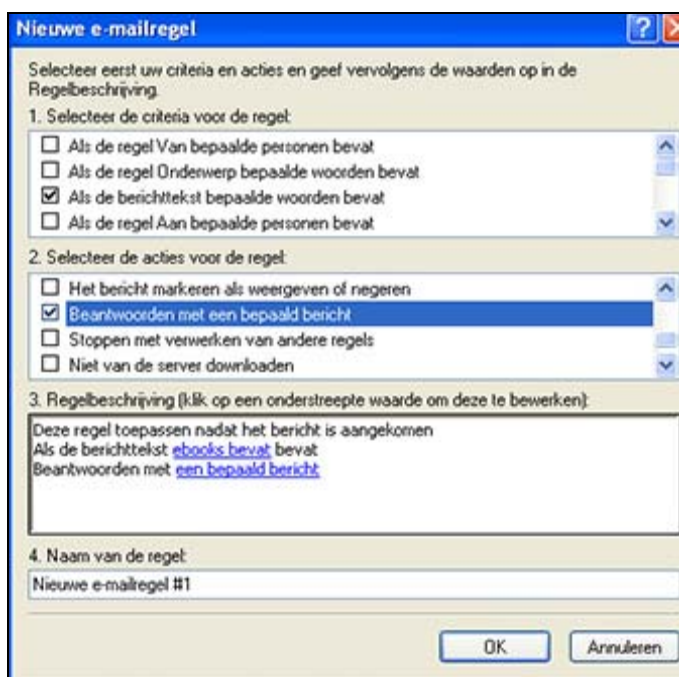
Vervolgens klik je op "Als de berichttekst bepaalde woorden bevat"



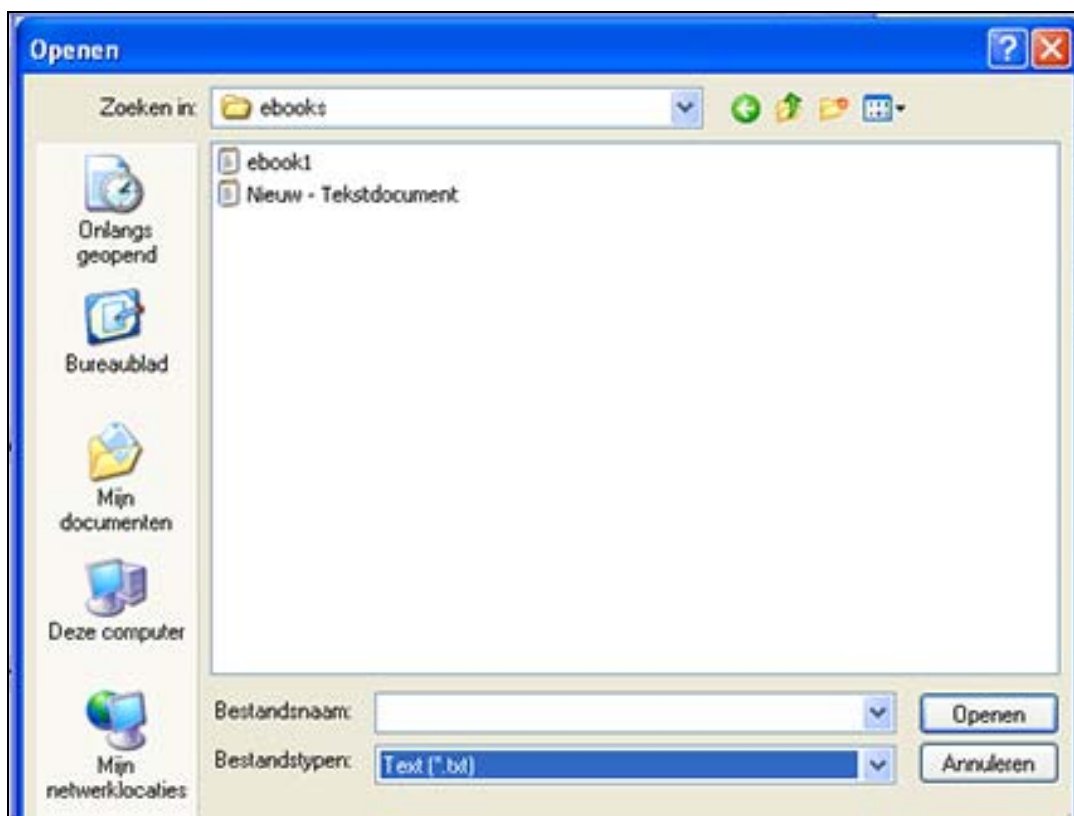
Kopieer nu de exacte titel van je veiling en plaats deze titel in het onderstaande veld



Nu moet je de tekst van je beantwoordmail selecteren



Je selecteert het .txt bestand met de inhoud van de email.

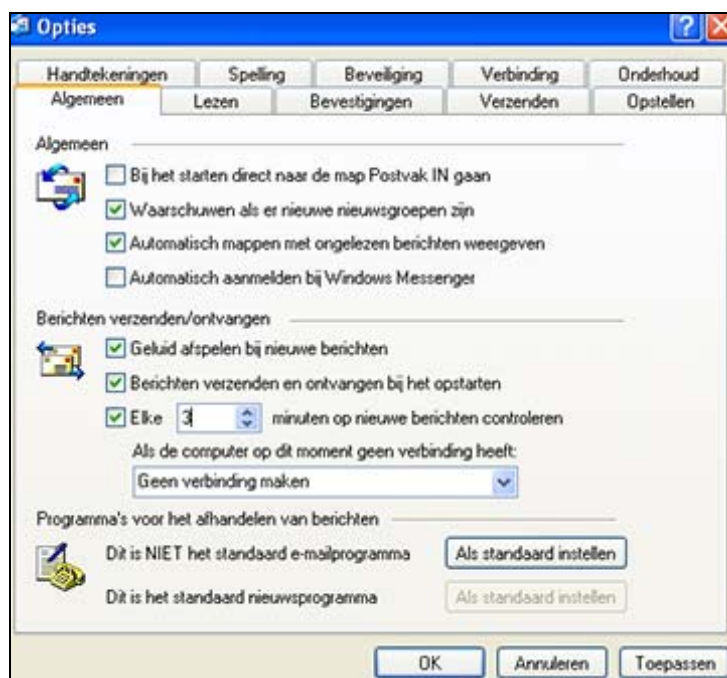


Vergeet niet dit emailadres te vermelden bij het plaatsen van een veiling in TurboLister.

(Betalingmethoden -> Paypal verzenden naar: jouwnaan@email.com).

<input checked="" type="checkbox"/> PayPal - verzenden naar:	<input type="text" value="info@emailadres.com"/>
Geef je e-mailadres op	

Als laatste zorg je ervoor dat Outlook Express om de 3 minuten kijkt of er ook betalingen zijn ontvangen. Dit doe je zo: Extra -> Opties -> Elke 3 minuten op nieuwe berichten controleren.



Nu wordt er bij elke betaling via Paypal een mail gestuurd naar je outlookadres vanuit het emailadres van de koper. Dit systeem stuurt geautomatiseerd een email terug met de downloadlink.

Je hoeft er dus niks voor te doen. Je kunt geautomatiseerd feedback geven en het object opnieuw aanbieden (zie ook hoofdstuk 'Efficiency'). In dit geval verkoop je dus producten zonder dat je er ook maar iets voor hoeft te doen.

In dit hoofdstuk heb je gelezen dat digitale producten, en met name e-books, zeer interessant zijn om te verkopen. Een doel van de verkoop van e-books kan zijn het promoten van je eigen website.

Het e-book wordt in dit geval als marketingmiddel gebruikt. Ook eBay kun je als marketingmiddel gebruiken. Dit wordt in het volgende hoofdstuk nader uitgelegd.

eBay als marketingmiddel

Je kunt eBay niet alleen gebruiken om producten te verkopen maar ook als marketingmiddel.

In het voorgaande is reeds duidelijk geworden je in de communicatie met je kopers, je website kunt promoten of bijvoorbeeld je nieuwsbrief. De "over mij" pagina, die al meerdere malen genoemd is, schept ook mogelijkheden. Je kunt hier niet alleen je eigen website promoten, maar je kunt ook affiliatelinks plaatsen. Eén en ander wordt duidelijk gemaakt in dit hoofdstuk.

Je eigen website

Als powerseller doe je er verstandig aan om een eigen website te beheren. Dit heeft een aantal voordelen met betrekking tot je eBay business:

Je kunt informatie kwijt over je bedrijf op je website

Je kunt alle informatie kwijt over jezelf of over je bedrijf op je website. Dit kan vertrouwen wekken bij de potentiële bidder.

Het oogt professioneel

Doordat je een eigen website hebt, zien veel bidders dat je je eBay business serieus neemt en dit komt wederom betrouwbaarder over. Het maakt je ook een stuk minder anoniem.

Je hebt een eigen emailadres

Wanneer je een eigen domeinnaam hebt waarop je website staat, heb je ook een emailadres met je domeinnaam erin verwerkt. Dit oogt ook weer een stuk professioneler.

Welke zou jij serieuzer nemen?

eelco_de_boer123@hotmail.com

of

info@ebaypowersellers.nl

Je kunt een aanmeldformulier voor je mailinglijst kwijt

Doordat je een eigen website hebt, heb je ook de ruimte en de gelegenheid om namen en emailadressen te verzamelen van geïnteresseerden. Deze zijn stuk voor stuk weer geld waard.

Vul even uw **naam** en **emailadres** in en druk op "Ja, stuur mij je gratis eBaytips"

Voornaam:

Emailadres:

Plaats een invoerveld als hierboven op je website en laat (potentiële) klanten zich aanmelden voor je nieuwsbrief. Dit invoerveld is een html-code die je op je website plaatst, en dus niet op je "over mij" pagina kunt plaatsen.

Op deze pagina kun je wel een link plaatsen naar je nieuwsbrief.. Je kunt je winst letterlijk verdubbelen door gebruik te maken van een nieuwsbrief, waarover je meer hebt gelezen in het hoofdstuk 'Email marketing (nieuwsbrief)'.

Je kunt digitale producten uploaden

Wanneer je digitale producten als e-books of software verkoopt op eBay, moet je deze ergens opslaan op het internet. Het is moeilijk om hele grote bestanden via email te versturen, dus is de beste oplossing een email te versturen met een downloadlink erin.

Deze downloadlink verwijst weer naar een pagina op je website waar het digitale product kan worden gedownload. Eenvoudig en effectief. Je kunt extra producten verkopen via je eigen webwinkel

Een webwinkel kun je perfect combineren met eBay. Je doet er verstandig aan om alle mogelijke manieren van cross-selling toe te passen die je kunt.

Wanneer je een product hebt dat je standaard verkoopt op eBay, is een webwinkel een welkome optie. Je kunt (gratis) buiten eBay om verkopen aan klanten die je via eBay hebt verkregen en vice versa.

Er zijn altijd internetshoppers die niet geregistreerd staan bij eBay. Dit kan meerdere oorzaken hebben. Ze vinden de registratieprocedure te ingewikkeld, vertrouwen het niet of begrijpen het hele systeem niet.

Daarom is het van belang om een webwinkel naast je eBay business te hebben. Zo heb je meerdere verdienmodellen en ben je niet afhankelijk van eBay alleen. Je kunt eBay weer gebruiken om te verkopen vanuit je webwinkel en je kunt eBay makkelijk gebruiken om je webwinkel te promoten of de voorraad van de webwinkel op peil te houden.

Naast het feit dat je meer zult verkopen, heb je niet te kampen met aanbiedingskosten van eBay en kom je ook nog eens over als een verkoper die zijn zaken serieus neemt.

Meer bezoekers naar je website via eBay

In het hoofdstuk 'Email marketing (nieuwsbrief)' vind je de technieken die je kunt toepassen om veel bezoekers naar je website te krijgen via eBay.

In dit hoofdstuk wordt uitgelegd hoe je je nieuwsbrief kunt promoten. Deze technieken kun je ook toepassen om je website te promoten.

Passief geld verdienen

Passief geld verdienen betekent simpelweg geld verdienen door niks te doen. Nu is het niet zo dat je niks hoeft te doen wanneer je op eBay verkoopt, integendeel zelfs.

Toch zijn er een aantal manieren van geld verdienen op eBay waarvoor je geen extra werk hoeft te verrichten. Je zet het systeem een keer in gang en het zal dag in dag uit geld voor je opleveren.

Wanneer ik het nu heb over passief geld verdienen, heb ik het over extra inkomsten naast je eBayinkomsten zonder dat je er extra werk voor hoeft te verrichten. In de volgende paragrafen lees je hier meer over.

Geld verdienen via Google Adsense (pay per click)

Google Adsense zijn die reclameblokken die je op websites ziet waarboven "Ads by gooooooogle" staat, je hebt ze vast wel eens gezien en je hebt er ook vast wel eens op geklikt. Als je deze advertenties op je website plaatst en iemand klikt op de advertentie, dan ontvang jij geld.

<u>de leukste baan</u> Ben jij enthousiast en gemotiveerd? Wie is jouw baas? Be your own boss!	<u>Wij zoeken ondernemers</u> Begin voor Uzelf; parttime/fulltime Professionele coaching.
<u>Ads door Goooooogle</u>	

Deze advertenties kun je eenvoudig op een website plaatsen. De inhoud van deze advertenties past zich automatisch aan de inhoud van je website aan. Wanneer je bijvoorbeeld een website hebt over poppenkleding, dan zijn dit advertenties die betrekking hebben op poppenkleding.

Voordeel hiervan is dat de bezoeker sterk geneigd is om op deze advertentie te gaan klikken omdat deze inhoudelijk gaat over zijn of haar interesses. Het aantal kliks ten opzichte van het aantal paginaweergaven wordt Click Through Rate genoemd (CTR). Hoe hoger je CTR, des te meer geld je zult verdienen.

Het zou verstandig zijn een simpele webpagina te maken van slechts één pagina met informatie over bijvoorbeeld poppenkleding, zonder ook maar één link erop. Je zult zien dat bezoekers van deze website vaak op de advertenties zullen klikken. Ze kunnen immers toch nergens anders heen en de advertenties geven relevante informatie.

Dit klinkt een beetje tegenstrijdig. Enerzijds wil je professioneel overkomen, anderzijds wil je passief inkomen vergaren via een simpele goedkope website. Dit is een goede reden om verschillende eBay accounts aan te maken zodat je bedrijfswebsite niet persé advertenties van concurrenten laat zien.

Als je bijvoorbeeld vijf eBay accounts hebt met vijf verschillende productsoorten, kun je vijf websites maken met AdSense erop. Op deze manier kun je passief geld verdienen, dag in dag uit.

Je kunt natuurlijk ook een mooie, waardevolle website maken met meerdere pagina's en meerdere mogelijkheden. Je CTR zal zakken maar een bezoeker is dan wel geneigd om vaker terug te komen. Dit valt ook allemaal weer te testen. De betalingen per klik die je ontvangt via AdSense, zijn afhankelijk van het onderwerp van de advertenties.

De adverteerders van deze advertenties bieden op keywords. Wanneer er vaak op een bepaald keyword wordt geboden (bijvoorbeeld hypotheek) dan kun je soms wel enkele euro's per klik ontvangen. Gaat het om een minder populair keyword (bijvoorbeeld een grasmaaier) dan zullen de opbrengsten van een klik slechts enkele centen bedragen.

De opbrengsten bij Google AdSense zijn dus afhankelijk van je CTR en het soort keywords dat je gebruikt op je website.

Op deze manier kun je via meerdere websites veel geld verdienen door middel van AdSense zonder dat het je tijd of geld kost.

AdSense levert de codes die je kunt implementeren op je website. Deze kun je zelf al vormgeven voordat je de code genereert in AdSense. Je kunt je aanmelden voor het Google AdSense programma op www.google.nl/adsense (mits je een website hebt).

Geld verdienen als affiliate

Een affiliate is iemand die het product van iemand anders promoot, en krijgt betaald wanneer er daadwerkelijk een verkoop plaatsvindt. Je krijgt dus pas betaald wanneer er een positief resultaat wordt behaald via jouw link.

Voorbeeld Clickbank

Je verkoopt allerlei artikelen over gitaren. Boekjes, gitaren, foto's, etc. Je hebt dus een duidelijk doelgroep: mensen die geïnteresseerd zijn in het bespelen van een gitaar. Je kunt op je website een artikel plaatsen over hoe te beginnen met gitaarspelen. Dit artikel kun je laten eindigen met:

“Wil je weten hoe je binnen enkele dagen gitaar kunt leren spelen, dan moet je dit e-book echt hebben gelezen: <http://jouwaffiliatenaam.unlkgtar.hop.clickbank.net> “

Elke keer dat iemand beslist om dit e-book aan te schaffen, ontvang jij meer dan \$20,-, zonder hier maar iets voor te doen! Wederom kun je dit artikel overal plaatsen, behalve in je objectomschrijving.



Clickbank is een soort marktplaats waar iedereen digitale producten aanbiedt voor affiliates. Dit houdt in dat je een ruime keuze hebt in producten die jij kunt promoten. Meestal ontvang je rond de 50% van de opbrengsten als affiliate.

Het gaat hier altijd om digitale producten dus de eigenaren van de producten die jij voor hun promoot, staan graag 50% van de opbrengsten af. Ze hebben immers geen extra kosten en alleen maar extra opbrengsten wanneer jij hun producten promoot. Je kunt je hier inschrijven als affiliate bij Clickbank: www.clickbank.com

Voorbeeld PayPro

Paypro.nl is vergelijkbaar met Clickbank, enige verschil is dat PayPro zich voornamelijk richt op de Nederlandse markt en ook internetbankieren als betalingsmethode accepteert. Het boek dat je nu aan het lezen bent, wordt ook gepromoot via PayPro.

Je weet inmiddels hoe je geld kunt verdienen met eBay. Nu is het nog zaak om de kloof tussen weten en doen te overbruggen. Eén en ander wordt duidelijk gemaakt in het volgende en tevens laatste hoofdstuk van dit e-book.

De kloof tussen weten en doen

Je hebt nu ontdekt hoe je een business kunt opbouwen op eBay.

De exacte methode om veel geld te verdienen op eBay is voor iedereen anders. De één zal uitblinken als handelsassistent terwijl de ander duizenden euro's verdient met het verkopen van e-books of met dropshipping. Doe waar jij denkt het beste in te zijn en wat je het leukste vindt. Ondernemen moet leuk zijn, toch?

Ontwikkel een eigen "formule" en dupliceer deze methode keer op keer. Een veel voorkomend probleem bij (potentiële) eBayers is de kloof tussen weten en doen. Elke lezer van dit boek weet nu de exacte methodes om een succesvolle powerseller te worden op eBay, echter lang niet iedereen zal deze toepassen.

Moeilijk is het zeker niet. Met de juiste instelling, kennis en doorzettingsvermogen kan praktisch iedereen veel geld verdienen op eBay. Het is puur een kwestie van hard werken en constant op zoek zijn naar verbetering.

Verwacht niet direct binnen te lopen. Verkopen op eBay is een leerproces, wees

dus niet bang om te falen. Als je het "goed doet" zul je vaak "falen", omdat je veel verschillende technieken en productsoorten zult testen. Laat je hierdoor niet uit het veld slaan.

Er zijn miljoenen eBayers, waarvan een groot percentage succesvol, dus waarom zou jij daar niet tussen passen?

Doordat je dit boek hebt aangeschaft weet je alle technieken om veel geld te verdienen op eBay en heb je een voorsprong op je concurrentie. Het enige wat je nu nog hoeft te doen is eenvoudig, maar zeer cruciaal, en dat is:

ACTIE ONDERNEMEN.

De kloof tussen weten en doen is voor veel mensen te groot, wanneer jij deze kloof weet te overbruggen is succes op eBay binnen handbereik.

Ik zou het op prijs stellen wanneer je mij op de hoogte houdt van je successen.

Verdien geld met dit e-book!

Ik geef je mijn toestemming om dit boek te verkopen tegen elke prijs je maar wilt. Dit houdt in dat je dit boek mag verkopen op eBay, op je eigen website of via je mailinglijst, hoe je maar wilt.

Je mag het boek ook gratis weggeven. Je mag er dus mee doen wat je wilt, zolang je de inhoud maar niet verandert of kopieert.

Extra voordeel van het verkopen van dit e-book is dat elke klant levenslang updates van mij krijgt.

Dit boek wordt meerdere malen herschreven, en bij elke upgrade krijgt de koper of ontvanger van dit boek een mail met de nieuwste versie. Je verkoopt dus ook een stukje kwaliteit.

Je hoeft het e-book ook niet op je eigen server te draaien, je hoeft niet eens een eigen domeinnaam te hebben.

Het enige wat je hoeft te doen is na betaling de klant door te verwijzen naar: <http://www.powersellers.nl/overzicht> en dit ebook kan direct worden gedownload.

Zo simpel is het!

Succes!

Eelco de Boer

<http://www.powersellers.nl>

Bijlage Overeenkomst Handelsassistent

Deze overeenkomst wordt aangegaan door:

1. Uw bedrijfsnaam vertegenwoordigd door Uw naam

Straat
Postcode PLAATS
Tel. Xx xxxx xxxx
Rek.nr. xxxx.xx.xxx
KvKnr. Xxx.xx.xxx

2. Naam klant

Straat
Postcode PLAATS
Tel. Xx xxxx xxxx
Rek.nr. xxxx.xx.xxx

Hierna te noemen verkoper.

Ondergetekenden verklaren akkoord te zijn met de artikelen genoemd in deze overeenkomst, betreffende de verkoop van

Hierna te noemen het product.

Artikel 1 Definities

Verkoper: de persoon die zijn product door Uw bedrijfsnaam laat verkopen

Koper: de persoon die het product koopt via eBay.nl

Veilingperiode: periode vanaf het moment van ondertekening van de overeenkomst tot en met de veiling van zeven dagen op eBay en de eventuele verkoop en aflevering aan de koper.

Artikel 2 Algemeen

2.1 De verkoper geeft een exclusieve volmacht aan Uw bedrijfsnaam om het product voor zijn rekening te laten verkopen.

2.2 Gedurende de veilingperiode ziet de verkoper af van enige bemoeienis met de verkoop van het product.

2.3 Gedurende de veilingperiode is het de verkoper verboden het product aan derden te verkopen.

Artikel 3 Staat product

3.1 Het product vertoont de volgende zichtbare en niet zichtbare gebreken:

3.2 De verkoper verklaart dat hij alle bij hem bekende gebreken heeft genoemd.

Artikel 4 Veilingproces

4.1 Het product zal binnen een week na ondertekening van deze overeenkomst aangeboden worden op eBay.nl tegen een startprijs à € _____. Na een veiling van zeven dagen wordt het product verkocht aan de hoogste bieder.

4.2 Uw bedrijfsnaam zal de verkoper binnen vijf werkdagen na afloop van de veiling op de hoogte stellen van de uitkomst.

4.3 Over de uiteindelijke verkoopprijs valt niet te twisten. Uw bedrijfsnaam is verplicht het product aan de hoogste bieder te verkopen.

4.4 Uw bedrijfsnaam draagt zorg voor de verzending van het product aan de koper.

4.5 Het product wordt maximaal _____ keer aangeboden op eBay.nl.

4.6 Indien het product niet verkocht wordt, kan de verkoper kiezen uit de volgende mogelijkheden (juiste vakje aankruisen):

Het product wordt door Uw bedrijfsnaam aan de kringloopwinkel gegeven.
Het product wordt opgehaald door de verkoper
Het product wordt door Uw bedrijfsnaam geretourneerd aan de verkoper.
Verzend- of bezorgkosten komen voor rekening van de verkoper. Bezorgkosten bedragen € 0,18 per kilometer.

4.7 Ophalen door de verkoper dient te geschieden binnen vier weken na afloop van de laatste veilingweek op eBay. Indien het product binnen deze termijn niet opgehaald wordt, is Uw bedrijfsnaam gerechtigd het product te vernietigen, dan wel aan de kringloopwinkel te geven.

Artikel 5 Betaling

5.1 Het bedrag dat de verkoper ontvangt, bestaat uit de opbrengst van de verkoop minus:

A. De commissie voor Uw bedrijfsnaam. Hierbij worden de volgende percentages gehanteerd:

25% van de behaalde verkoopprijs tot en met € 100,-

20% van de behaalde verkoopprijs van € 101,- tot en met € 1000,-

15% van de behaalde verkoopprijs vanaf € 1000,-

B. Veilingkosten eBay, bestaande uit:

- een commissie à 4% van de verkoopopbrengst;

- aanbiedingskosten à € _____.

C. Afhaalkosten à € _____.

5.2 Betaling op het rekeningnummer van de verkoper zal geschieden binnen zeven werkdagen na ontvangst van betaling van de koper.

5.3 Genoemde kosten onder B van artikel 5.1 dienen per keer dat een product aangeboden wordt, betaald te worden.

5.4 Indien er meerdere producten los van elkaar aangeboden worden, dienen de bedragen/percentages genoemd onder A en B van artikel 5.1 per product betaald te worden.

Artikel 6 Betalingsverplichtingen verkoper

6.1 Indien het product niet verkocht wordt, dient de verkoper het verschuldigde bedrag aan veilingkosten eBay en eventuele afhaalkosten en retourneringskosten binnen zeven werkdagen na afloop van de veilingweek op eBay, op het rekeningnummer van Uw bedrijfsnaam over te maken.

6.2 Indien het product voor een lager bedrag dan het totale bedrag aan veilingkosten

eBay en eventuele afhaalkosten wordt verkocht, dient de verkoper het verschil binnen zeven werkdagen na afloop van de veilingweek op eBay, op het rekeningnummer van Uw bedrijfsnaam over te maken.

Artikel 7 Ontbinden overeenkomst

7.1 Zowel Uw bedrijfsnaam als de verkoper is gerechtigd, indien afgesproken is het product meerdere malen aan te bieden, hier vanaf te zien en het contract te ontbinden als het product na een veilingweek op eBay.nl niet verkocht wordt.

7.2 Het is niet toegestaan het contract te ontbinden tijdens de veilingperiode. Dit is slechts mogelijk na afloop van een veilingweek op eBay, indien blijkt dat het product niet verkocht is.

Artikel 8 Eigendom

Het product blijft eigendom van de verkoper, totdat het verkocht is en de betaling van de koper binnen is.

Artikel 9 Verzekering

Uw bedrijfsnaam heeft een verzekering afgesloten voor de risico's die de producten lopen aangaande diefstal en brand.

Artikel 10 Aansprakelijkheid

10.1 Uw bedrijfsnaam kan niet aansprakelijk gehouden worden voor de kwaliteit of het functioneren van de voor rekening van de verkoper verkochte producten. In geval van geschillen met de koper, is alleen de verkoper aansprakelijk.

10.2 In het geval de koper niet betaalt, kan Uw bedrijfsnaam niet aansprakelijk worden gehouden. In overleg met de verkoper zal in een dergelijk geval het product opnieuw aangeboden worden op eBay.nl of kan de verkoper kiezen uit de mogelijkheden genoemd in artikel 4.6.

10.3 In het geval van artikel 10.2 blijven de kosten, genoemd in artikel 5, voor rekening van de verkoper.

Datum: _____

Handtekening Uw Naam
Uw bedrijfsnaam

Handtekening verkoper

Business In A Box, Internet Marketing Cursus

"Dit Systeem Heeft Zichzelf Meerdere Malen Bewezen En Kan Voor Iedereen Werken, Ongeacht Je Opleidingsniveau, Leeftijd Of A-Technische Kennis"



Meer informatie vind je hier:
www.gfba-internetmarketing.nl

PowerGoals Momentum Coaching Programma

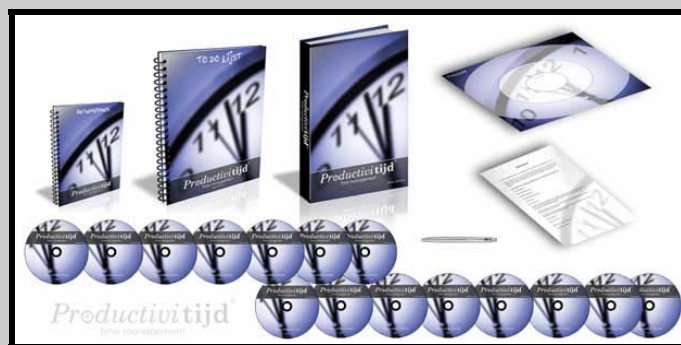
"De Één Verdient €82,34 Met Zijn Webwinkel Terwijl De Ander €3488,78 Winst Behaalt Met Exact Dezelfde Producten... Wie Van De Twee Ben Jij?"



Meer informatie vind je hier:
www.gfba-doelenbereiken.nl

ProductiviTijd, De Time Management Methode

“Ontdek Hoe Ook Jij Per Direct 2 Keer Zoveel Kunt Doen In De Helft Van De Tijd, Je Meer Energie Over Zult Hebben En Hoe Je Minimaal 4 Keer Zo Succesvol Zult Worden Zonder Dat Je Hier Meer Of Harder Voor Hoeft Te Werken...”



Meer informatie vind je hier:
www.gfba-timemanagement.nl

De Business In A Bag – E-mail Marketing Cursus

“Dit Zijn De Meest Belangrijke Technieken en Strategieën Die Ik Toepas Om Een Gigantische Omzet Te Genereren Via Het Internet – Zodat Ook JIJ Geld Kunt Verdienen Via Het Internet... Waar En Wanneer Je Maar Wilt”



Meer informatie vind je hier:
www.gfba-emailmarketing.nl

De Dropshipping en Webwinkel Marketing cursus

"De Één Verdient €82,34 Met Zijn Webwinkel Terwijl De Ander €3488,78 Winst Behaalt Met Exact Dezelfde Producten... Wie Van De Twee Ben Jij?"



Meer informatie vind je hier:
www.gfba-webwinkel.nl

Ontvang De "Ondernemers Starterskit"

"61% Van De Startende Ondernemers Gaat Binnen 3 Jaar Failliet Of Moet Stoppen Terwijl Slechts 8% Echt Succesvol Wordt... Bij Welke Groep Ga Jij Horen?"



Meer informatie vind je hier:
www.gfba-bedrijfstarten.nl