

דו"ח מיוחד

8

עקרונות
להצלחה
באי"י

ebay

ברוכים הבאים!

הגעת לכאן וכל הכבוד על המאמץ, אין ספק שהדרך הנכונה לסחור בהצלחה באיביי ובאמזון עוברת דרך רכישת ידע מוצלח! וכאן אני רוצה לשאול אותך, מעניין אותך לקבל את הידע המוצלח ביותר, מסונן כך שלא תבזבז את זמנך על איסוף ידע עודף, שגוי ועשיית טעויות שיעלו לך הרבה כסף, כמו שעושים יותר מדי אנשים המנסים להתחיל לסחור? אז בימים הקרובים אשלח לך הזמנה לצפיה בסדרת סרטונים שתקדם אותך במסע אל מסחר בהצלחה באיביי ובאמזון. קריאה מהנה, בהצלחה להתראות בקרוב.

אריאל והצוות

תוכן העניינים

איב"י – איך יוצאים לדרך?	
אז אם רוצים להיות סוחרים באיב"י, איך יוצאים לדרך?	
איך אפשר להגיע לכלי זה?	
העלאת מוצר למכירה	
[איך למכור באיב"י] כך תכתבו כותרת מוכרת	
עשה ואל תעשה בכתיבת כותרת באיב"י	
טיפים נוספים	
הנוסחה לכותרת המנצחת באיב"י	
איך לגרום ללקוחות באיב"י לחזור ולרכוש מכם שוב	
מהו בכלל אינסרט?	
למה חשוב להוסיף אינסרטים למוצרים שאנחנו שולחים?	
להלן מספר סיבות נוספות מדוע כדאי לכם להוסיף אינסרטים למוצרים שאתם שולחים:	
5 סוגים של אינסרטים	
מכירה פומבית או מכירה ישירה – איך עדיף למכור באיב"י?	
שלום לכולם.	
המכירה הפומבית	
כיצד מתבצעת רכישה במכירה פומבית	
המכירה הישירה	
כיצד מתבצעת רכישה במכירה ישירה	
לסיכום.	
העונה החמה – איך למכור באיב"י טוב יותר בתקופת הקיץ	
כיצד ניתן להתכונן לעונת המסחר?	
מוצרים שאפשר למכור	
ממה כדאי להימנע?	
כיצד לבחור מוצר להתמקד בו?	
לסיכום.	
טיפים איכותיים לשיפור דף המכירה באיב"י	
איך לבחור מה למכור באיב"י?	
טעויות של מתחילים באיב"י	

איב"י – איך יוצאים לדרך?

איב"י הוא קניין מסחר ענק שמכיל עשרות אלפי קטגוריות שונות.

המגוון העצום של המוצרים שמוצעים למכירה וקהל הלקוחות הענק הם הזדמנות עבור כל משתמש להפוך לסוחר.

אז אם רוצים להיות סוחרים באיב"י, איך יוצאים לדרך?

אז מה הם הצעדים עליהם אני ממליצה בכדי להתחיל ולסוחר בהצלחה? הנה מדריך מקוצר למכירה באיב"י.

שלב ראשון –

לפתוח חשבון חינו באיב"י – ניתן לפתוח חשבון חינו באיב"י על ידי הרשמה פשוטה באתר.

שלב שני –

פתיחת חשבון חינו ב**פייפאל** – פתיחת חשבון פייפאל חינו על ידי הזנה של כרטיס אשראי בינלאומי. במידה ואין לכם כרטיס אשראי בינלאומי, תוכלו לרכוש כרטיס ויזה נטען בכל סניף דואר.

שלב שלישי –

ביצוע מחקר שוק – מחקרים שונים הראו כי בסביבתנו הקרובה יש מוצרים בשווי של אלפי שקלים. אנו צריכים לצאת מנקודת הנחה שדברים היושבים אצלנו בבית שווים הרבה מאוד עבור אנשים אחרים.

לכן אנו יכולים לפתוח את הארונות, לגשת למחסן או לעליית הגג ולהתחיל לבדוק מה יכול להיות לנו ששווה הרבה כסף עבור אנשים אחרים.

אחרי שמצאנו מספר מוצרים כאלה, נוכל לחזור לאיב"י ולבדוק מה נמכר.

כן, לאיב"י יש כלי נפלא שמאפשר לנו לבצע מחקר שוק וקוראים לו Completed listings.

איך אפשר להגיע לכלי זה?

אחרי שנרשמו לאיב"י, יש לנו את האפשרות לגשת למה שנקרא "חיפוש מתקדם" או באנגלית Advanced.

כלי זה נמצא ממש מימין לשורת חיפוש המוצרים. לאחר שלחצנו על Advanced, נוכל בצורה פשוטה לגלול את הדף מטה ולבחור באפשרות Completed listing.

לאחר שנשמע את האפשרות הזו, יופיעו לפנינו כל המוצרים שעלו למכירה בשבועיים האחרונים באיבי – התוצאות הירוקות מסמנות את המוצרים שנמכרו.

בצורה פשוטה זו אנו יכולים להבין כמה שווים המוצרים שיש לנו בבית ולהתחיל לעשות כסף.

שלב רביעי –

העלאת מוצר למכירה

קיימים באיבי שני סוגים של מכירה:

1. **מכירה פומבית –** מכירות שמתבצעות לפרק זמן מסוים כאשר זה המציע את ההצעה הכספית

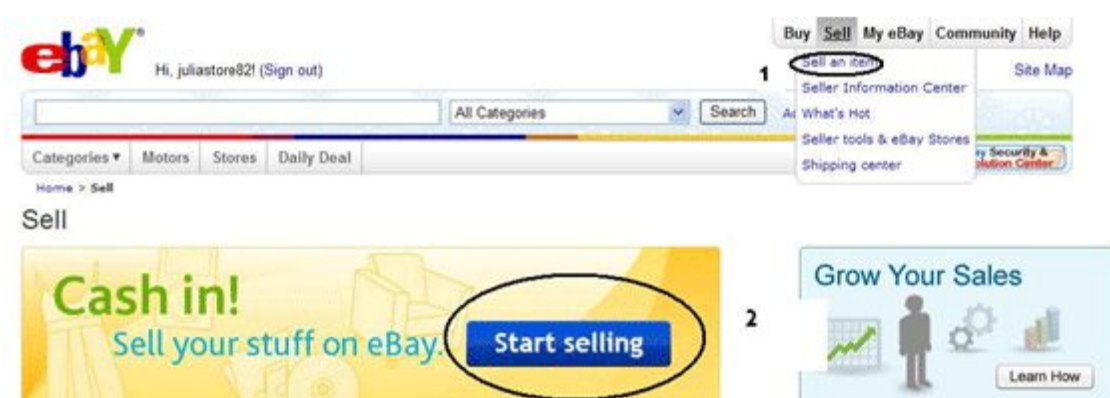
הגבוהה ביותר זוכה

2. **מכירה במחיר רגיל –** מכירה המאפשרת קניה מיידית של המוצר

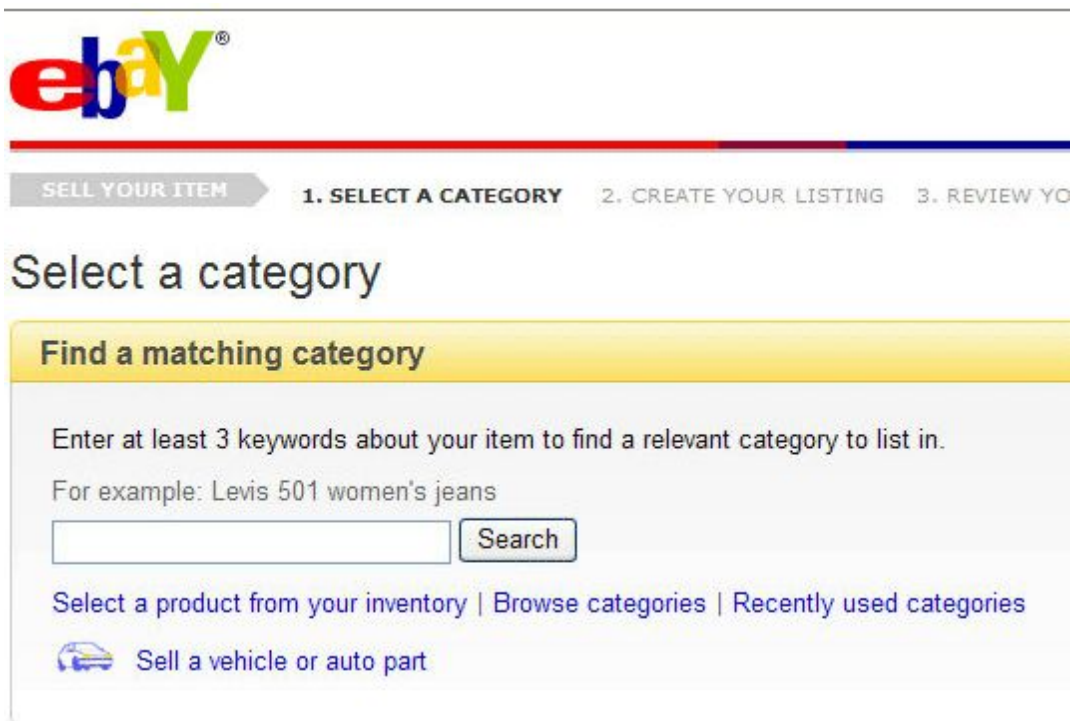
נוכל להחליט איזה סוג מכירה הוא המתאים לנו ביותר ולהתחיל להעלות את המוצר שלנו למכירה על ידי ביצוע השלבים הבאים:

העלאת מוצר למכירה

1. נכנס לאתר eBay
2. נקליד שם משתמש וסיסמה
3. נלך לקוביית sell
4. נבחר באפשרות sell an item
5. נלחץ על הכפתור Start selling



6. בחלון הבא נבחר את הקטגוריה בה נשים את המוצר



7. **ונתחיל לייצר את דף המכירה שלנו** – חשוב להקפיד על כתיבת כותרת מפורטת המכילה מילות מפתח וכמו כן לכתוב תיאור מוצר מדויק, הכולל תמונות שיאפשרו לקונה לקבל פירוט גבוה עד כמה שניתן למוצר אותו הוא עומד לקנות. אל תהססו לספר על עצמכם ללקוחות ולתאר את מדיניות המשלוחים. דף המכירה הוא מעין חוזה וכאשר הקונה מחליט לרכוש את המוצר, המשמעות היא שהוא הסכים לחוזה. האחריות שלנו כמוכרים היא שהחוזה יהיה עד כמה שיותר מפורט ויכיל את כל הפרטים הרלוונטיים בדף המכירה.
8. לאחר לחיצה על Continue המכירה שלנו תעלה לאויר וכל שעלינו לעשות זה לחכות למכירת המוצר.

כל אלה הם שלבים בדרך להעלאת מוצר למכירה והפיכה לסוחר איביי.

[איך למכור באיביי] כך תכתבו כותרת מוכרת

למרות שכתובה זו מטלה שאינה נעימה לרוב האנשים, אף דף איביי לא שלם בלעדיה. **עליכם לדעת לכתוב בצורה מעולה שני דברים בלבד** – כותרת ותיאור למוצר שלכם. הפעם נדבר על כיצד לכתוב כותרת מנצחת באיביי.

ההתעכבות שלי על פרט "קטן" כמו כותרת המוצר, אבל אם תשימו לב, רוב הכותרות באיביי נראות כאילו הן נכתבו על ידי אדם שלא מבין במכירות, בתחביר, או בשיווק. לכתוב המוצר **ישנה חשיבות מכרעת** בכל הנוגע למיקום המוצר שלכם בתוצאות החיפוש של איביי, ולכן כותרת שכתובה גרוע גם פוגעת באופן אקטיבי

ביכולת שלכם למכור את המוצרים. לצד תמונות, הכותרת באי"י היא **הגורם הגבוה ביותר** שיקבע האם לקוח ילחץ על הקישור להסתכל בדף המכירה שלכם או לא.

עשה ואל תעשה בכתיבת כותרת באי"י

< השתמשו במילות **מפתח** שמתקשרות באופן ברור וישיר למוצר שאתם מוכרים. יש באפשרותכם לנצל 80 תווים בכותרת. מומלץ לנצל את כולם. הוספת מילות מפתח נוספות תגדיל את הסיכוי של לקוחות למצוא את המוצר שלכם כשהם מחפשים.



Womens Warm Wool Scarf Stylish Bohemian Wrap Shawl Scarves Stole Pashmina F65

\$3.91

Buy It Now

Free international shipping

From China

< במידה ולמוצר שלכם יש שם מותג, מעצב, או אמן, **הקפידו לכלול את שמם** בכותרת המוצר. לקוחות לעתים מחפשים שמות מותגים המזוהים עם אדם כלשהו.

< הוסיפו **מאפיינים** של המוצר, כגון גודל, צבע, ומצב המוצר.



Stylish Women Lady Chiffon Butterfly Floral Printed Scarf Soft Wrap Long Shawl

\$1.53 to \$3.95

Buy It Now

Free international shipping

From China

Top-rated seller

< **ציינו מפורשות** מהו שם המוצר שלכם, גם אם שם המוצר חופף לקטגוריה בה בחרתם לפרסם אותו.

< השתדלו לא להשתמש במילים נרדפות רבות, אשר אינן נחוצות לצורכי החיפוש ועשויות לבלבל את קהל הרוכשים באתר, או לגרום למכירה להיראות פחות אטרקטיבית.

< אל תשתמשו בפסיקים. במקומם השתמשו במקפים ובכל מקרה המעיטו בשימוש בסימני פיסוק.

< אל תשתמשו באותיות רישיות (גדולות) עבור כל הכותרת.



< הקפידו לאיית כהלכה.

< אל תקפידו על יצירת משפט נכון תחבירית.

< אל תפריזו בשימוש בראשי תיבות.

< אל תשתמשו במילים כמו "WOW", או "LOOK", כיוון שלקוחות לא נוטים להשתמש במילות החיפוש הללו.



ואחרי שכל זה נאמר, הכותרת צריכה להיראות טוב, קריאה למדי ומציעה יתרונות ברורים לרוכש.

טיפים נוספים

1. תמיד **התחילו את כתיבת הכותרת** בשימוש במילות המפתח הראשית והחזקה ביותר שיש לכם. זהו שלב מכריע במיקום המוצר שלכם בתוצאות החיפוש, כך שעליכם להקפיד ששם המוצר עצמו נמצא בתחילת הכותרת.
2. **הדגישו את האות הראשונה** בכל מילה בכותרת שלכם באמצעות אותיות רישיות, מלבד מילות חיבור כמו on, from, for, the וכו'. האותיות הרישיות הופכות את הקריאה לקלה יותר. מלבד תחילת מילים, הדגישו באמצעות אותיות רישיות גם מילים חשובות מתוך הטקסט, כמו FREE SHIPPING, BRAND NEW ועוד, אך הקפידו לא להדגיש מילים יתר על המידה, שכן זה מקשה על הקוראים להבין מה באמת מתוך הכותרת שלכם חשוב, ועלול לגרום ללקוחות לא לקרוא מה כתבתם במקרה הטוב, ולדווח על המוצר שלכם כספאם במקרה הגרוע.



- הדגישו באמצעות אותיות רישיות **מילים חזקות** שברצונכם להדגיש, ושביכולתן לעודד למכירת המוצר שלכם.
3. **אל תוסיפו מילים שאינן רלוונטיות** בכותרת רק כדי לנצל את כל התווים שעומדים לרשותכם. ישנם מקרים בהם כל המוסיף גורע, ולעתים כותרות קצרות וקולעות יכולות להוביל לחשיפה גבוהה יותר של המוצר שלכם, ולכניסות רבות יותר אל דף המכירה. אם אין הרבה מה לומר לגבי דף המכירה או המוצר שלכם, מומלץ לא להמציא שום דבר, ולא למלא במילות מפתח שאינן רלוונטיות. זה יעבוד רק לרעתכם.
- אם בכל זאת חשוב לכם למלא את התווים הנותרים, **הוסיפו מאפיינים נוספים** של המוצר שלכם, פרטים לגבי המשלוח, או מתנה שאתם מספקים לכל מי שרוכש את המוצר.
- באיביי ישנם גם כללים שחשוב מאוד להקפיד לא להמרות אותם, כיוון שאי-עמידה בהם עלולה להוביל להסרת דפי המכירה או השעית החשבון:
- < אל תכללו **מידע כוזב או שקרי**.

< אל תכללו **כתובות של אתרים**, אימיילים, או מספרי טלפון. ההחרגה היחידה מתרחשת במידה ואתם מעוניינים למכור באיביי דומיין.

< אל תשתמשו ב**שפה גסה**.

< אל תשתמשו ב**מילים הבאות** לצרכי פרסום או שיווק של המוצרים שלכם:

Prohibited <

Banned <

Illegal <

Outlaed <

< אל תשתמשו במילות תיאור שעלולות **להטיל בספק את חוקיותו** של המוצר שלכם, הן ברמה מדינית-משפטית, והן ברמת המדיניות של איביי.

אל תכללו **שמות מותג שאינם קשורים** באופן ישיר ליצרן שממנו אתם רוכשים את הסחורה שלכם. זוהי הפרה של מדיניות איביי.

במקרה של מכירת מוצר תואם, כמו למשל מוצרים שניתן להשתמש עם המוצר המקורי שברשותו של הלקוח, אבל הם אינם מקוריים, הקפידו לקרוא את מדיניות איביי לגבי שימוש בשמות מותגים במקרים הללו. בכל מקרה, החוק החשוב ביותר במקרים כאלה הוא **לרשום את המונח "Compatible with"** לפני הוספת שם המותג התואם בכותרת המוצר.

אמנם קיימים מוכרים רבים באיביי שמפרים את התקנות הללו ואיביי עדיין לא הורידו להם את דפי המכירה מהאוויר, אך זהו אינו מקום לנסות ולמתוח את הגבול מול האתר, והסכנה שבדבר אינה שווה את הנסיון. במידה ואתם רואים דפי מכירה כאלה, ואשר יש לכם ביסוס לכך שלא מדובר במוצרים מקוריים, דווחו עליהם לאיביי, ותנו לצוות האתר להתמודד איתם.

הנוסחה לכותרת המנצחת באיביי

במידה והראש שלכם פחות יצירתי בכל הנוגע למציאת כותרת מנצחת למוצר שלכם באיביי, להלן נוסחה שאיתה אני עובדת על מנת למצוא כותרת טובה למוצר:

המוצר + מאפיינים + הטבות

שלושת החלקים הללו יוכלו למלא בקלות את כל 80 התווים של איביי.

1. המוצר- כפי שתיארתי מעלה, התחילו את הכותרת ב**ציון שם המוצר**, שהוא בדרך כלל מילת המפתח הראשית שלכם.

2. מאפיינים- אלה יכולים להיות צבע, גודל, דגם ועוד, כל דבר שחשוב לגבי המוצר שלכם, ו**שאנשים עשויים להקליד** במהלך החיפוש.

3. הטבות- לאחר שם המוצר והמאפיינים שלו, אם עדיין נותרו לכם תווים למלא בכותרת, הוסיפו הטבות, מאפיינים נוספים או תנאי משלוח, כל דבר **שיהפוך את הקניה מכם לאטרקטיבית** ובעלת ערך. למשל:

משלוח חינם, 100% מקורי, שנתיים אחריות, כולל חלקים להחלפה ועוד.

השתמשו בנוסחה הזו, עקבו אחר הטיפים, ואחר מדיניות ה"עשה ואל תעשה" של איביי, ו**תהפכו למאסטרים** בכתיבת כותרות לאיביי מהר משחשבתם.

איך לגרום ללקוחות באיביי לחזור ולרכוש מכם שוב

בעולם המכירות, ידוע שקל יותר לגרום ללקוח לקנות בפעם השניה, מאשר לגרום ללקוח חדש לקנות בפעם הראשונה. זו הסיבה שחשוב לבנות סביב העסק שלכם באיביי **נאמנות צרכנית של לקוחות חוזרים**, על ידי שימוש מושכל במשלוחים שאתם מבצעים עבור המוצרים שהם מזמינים מכם, שעולה בהרבה מעבר לציפיות הבסיסיות של הלקוחות, ולעשות זאת בכל פעם מחדש.



במאמר הקרוב אני רוצה לדבר איתכם על **אינסרטים**. מהם, מהי חשיבותם למשלוחים, ועל סוגי אינסרטים שונים שתוכלו להשתמש בהם, על מנת לגרום ללקוחות לרצות לרכוש מכם שוב.

מהו בכלל אינסרט?

אינסרט (Insert, תוספת שמישהו הכניס) הוא שם כולל ל**תוספות פרסומיות**, שלא ידעתם עליהן מראש או לא בהכרח ציפיתם שיגיעו, שמגיעות עם מוצר או שירות שאותו כן ציפיתם לקבל. למשל, בעיתונים בתשלום מגיעות לפעמים חוברות מבצעים, וגם בפירוט החודשי של כרטיסי האשראי. ישנם מגזינים שבהם, כאינסרט, מצורפת דוגמית של קרם או של בושם. אינסרט הוא אפילו תפריט משלוחים שמצורף למשלוח אוכל שהזמנתם, או הצעה להשתתף בהגרלה לזכיה במכונית, שכתובה על החשבונית של ארוחה שקניתם. המטרה, כאמור, היא פרסומית, ו**מיועדת לקדם מכירות**.

למה חשוב להוסיף אינסרטים למוצרים שאנחנו שולחים?

הוספת אינסרטים יכולה להוות **מקפצה בעלות נמוכה** על מנת למנף את מערכת היחסים שלכם עם הלקוחות למקום מאוד יציב ואמין. מערכות היחסים הללו יכולות להגדיל את המכירות שלכם, את כמויות המוצרים שכל לקוח רוכש מכם בכל פעם, וכמובן את הרווחים.

ישנם מגוון של מקרים, שחלקם אפילו לא תלויים בכם כמוכרים, שבהם ללקוחות ישנה חווית רכישה רעה של המוצרים שלכם. במידה והכל פועל כמו שצריך, והדואר באמת עושה עבודתו נאמנה, המסקנה היא שתעמדו בציפיות הלקוח. במידה ותצאו להתעלות מעל הציפיות, לבדל את עצמכם כמוכרים, להשאיר חותם ולהוביל לקניות חוזרות, יהיה עליכם לצאת מגבולות החשיבה הרגילים, ולעשות משהו יוצא דופן.

להלן מספר סיבות נוספות מדוע כדאי לכם להוסיף אינסרטים למוצרים שאתם שולחים:

הוספת אינסרטים היא שיטה זולה

בהמשך המאמר נדון ב- 5 סוגים שונים של אינסרטים, שכולם זולים במיוחד ויכולים להיות בעלי השפעה מכרעת על הפרשנות שהלקוחות נותנים לכם.

האפשרות להיפטר מסחורה

במידה ואתם עובדים עם מלאי, וקיימים ברשותכם מוצרים שנמכרים לאט או שלא נמכרים בכלל, תוכלו באמצעות האינסרטים להיפטר מהם בעזרת נתינתם כמתנות או הצעתם בהנחה.

אינסרטים זו דרך מעולה לבצע קרוס-סלינג

קרוס-סלינג היא שיטה בה גורמים ללקוח שרכש מוצר כלשהו, לרכוש מוצר נוסף. ניתן לראות קרוס-סלינג מצוין במוצרי-קופה בחנויות, בהן הלקוח, בזמן ההמתנה בתור, בוחן מוצרים נוספים שיוכל לרכוש, ולעתים מוסיף אותם לעגלת הקניות שלו מבלי לחשוב על כך לעומק. הידע המקדים שלכם לגבי ההעדפות של הלקוח יכול לכוון אתכם להצעות רכישה עבור מוצרים דומים שקיימים ברשותכם.

עלות משלוח הפרסומות כבר שולמה

החבילה עם המוצר נשלחת אל הלקוח בין כה, ולכן, להפיק ממנה יותר לא ידרוש מכם עלות שילוח נוספת.

אינסרטים יכולים להיות ממוקדים לפי קהל יעד

מכיוון שלקוח רכש מכם מוצר מסוים, אתם יודעים מה מעניין אותו, ויכולים להתאים את האינסרט לתחום העניין שלו. זה יגרום לו לגלות יותר עניין, כיוון שאתם מפנים אליו פרסומת ממוקדת, בדיוק כמו שיוטיוב יודע להציע לכם סרטונים בהסתמך על צפייה מוקדמת שלכם, או שפייסבוק יודע להציע לכם דפים לעשות להם "לייק" על סמך תחומי עניין ודפים דומים בהם ביקרתם.

5 סוגים של אינסרטים

הוספת אינסרטים נראית כמו עניין שאין צורך להקדיש לו מחשבה- לוקחים פלייר או קופון ופשוט מצרפים אותו לחבילות שאתם שולחים. אני רוצה לעבור איתכם על מספר שיטות שונות של אינסרטים שיכולות לתת לכם פתרונות שמתאימים יותר לסוג המוצרים שאתם מוכרים. תוכלו לנסות אותן ולהחליף ביניהן לאורך זמן, וכך לבדוק איזו מהשיטות היא האידיאלית ביותר עבור העסק שלכם באיביי.

הצעות הנחה

האינסרט הפופולרי ביותר הוא הצעת הנחה. במידה וקניתם בעבר מוצרים באיביי, קיים סיכוי שקיבלתם כרטיס ביקור המציע לכם אחוזי הנחה ברכישה הבאה שלכם מהמוכר. כרטיס הביקור הוא כנראה **הדרך האפקטיבית ביותר להציע את אחוזי ההנחה שלכם**. תוכלו להוסיף לחבילה שני סוגים של הנחות: אחד לרוכש ואחד שהוא יתן מתנה לחבר. תוכלו לבחון גם את היעילות של ההנחות, בהצעת הנחות שונות בפרקי זמן שונים, ובחינת ההיענות של הקהל עבורן, למשל הצעת משלוח חינם עבור הקניה הבאה, \$10 קרדיט עבור הקניה הבאה, או 25% הנחה ועוד.

תוכלו לעצב כרטיס ביקור באמצעות אתר [Fiverr.com](https://www.fiverr.com), ולהדפיס אותו בבית דפוס, בכמות ובסוג ההדפסה הזולים ביותר שתמצאו. איכות ההדפסה במקרה הזה לא צריכה לעמוד בראש סדר העדיפויות, כל מה שצריך הוא שהכרטיס יהיה בגודל הנכון ומודפס על נייר מספיק קשיח.

כרטיסי תודה והודעות אישיות

הצורה הפשוטה והזולה ביותר, אך עם זאת, האישית ביותר, של אינסרטים, היא ללא ספק **כרטיס תודה הכתוב בכתב יד**. כרטיס פשוט, על נייר יפה או על גלויה, שכולל בתוכו את שמו הפרטי של הלקוח, יכול לעשות פלאים לדרך בה הוא תופס אתכם כמוכרים. זה מקום מעולה להתחרות בכל הכרישים הגדולים שמוכרים למאות לקוחות ביום, כיוון שהם כבר לא יכולים לעמוד בקצב הכתיבה הידינית.

תוכלו לכתוב מראש את הכרטיסים, ופשוט להוסיף את השם של הלקוח שלכם ברגע שאתם מצרפים את האינסטר לחבילה שלו. ניתן גם לצרף קופון הנחה לכרטיס. בכל מקרה, הקפידו לציין בכרטיס כמה אתם מודים ללקוח על רכישתו, וסיימו את המכתב ברשמיות ידידותית, בסגנון Best Regards, Sincerely ועוד.

תלמידה שלי סיפרה לי שכאשר היא התחילה את דרכה באיביי ורכשה מוצרים זולים על מנת לקבל פידבקים ולבסס את החשבון שלה, היא קיבלה באחת החבילות גלויה שהיה מודפס עליה ציטוט מעורר השראה, ובצד השני, היה כתוב בכתב יד מכתב תודה שהכיל את השם שלה, והודה לה על כך שהיא ביצעה את הרכישה. כתגובה, התלמידה שלי שמרה באיביי את שם המוכרת, ומאז היא קונה ממנה בקביעות.

מתנות קטנות

מתנות קטנות יכולות להיות דרך נהדרת להפתיע ולשמח את הלקוחות שלכם, **מבלי שהם ירגישו שאתם מנסים למכור להם משהו שהם לא רוצים**. המתנה לא חייבת להיות יקרה, והיא תשמח ותפתיע את רוב האנשים, שלא מצפים לקבל מכם שום דבר.

דוגמה מצוינת היא אתר איי-הרב (lherb.com). זהו אתר למכירת מוצרים טבעיים ואורגניים, בעיקר מוצרי קוסמטיקה, תוספי תזונה ומזון. הם נוטים לצרף למשלוחים שלהם אטבים וקליפסים עם הלוגו של האתר, המיועדים לשמירת הטירות של המזון שהם מוכרים, והם מצרפים אותם גם ללקוחות שלא רוכשים מהם מזון.

אם אתם לא מרגישים שזה הזמן המתאים לצרף מתנה ממותגת ללקוחות שלכם, ואתם נמצאים בתחילת דרככם, תוכלו לרכוש מוצרים בדולרים בודדים על מנת לצבור פידבקים, ואת המוצרים הללו לצרף כמתנות ללקוחות שלכם.

דוגמיות של מוצרים נוספים

בדומה למתנות, דוגמיות יכולות להיות אינסרטים נהדרים, ממספר סיבות.

תחילה, כמובן בהקשר למוצרים אותם אתם מוכרים, אולי תוכלו **לקבל דוגמיות בחינם** מהספקים שלכם.

שנית, דוגמיות משמשות כדרך מעולה לבצע קרוס-סלינג, ולהציג ללקוחות שלכם מוצרים נוספים אותם אתם מוכרים.

בקשה לסקירה או פרסום במדיה החברתית

על מנת שהגעת המוצר ללקוח לא תהיה סיום ההתקשרות ביניכם אלא מנוף להוכחה חברתית ולהמשך שמירה על קשר, תוכלו להזמין אותם באמצעות אינסטרט לספר על החוויה שלהם מהמוצר שהם רכשו מכם באינסטגרם, בפייסבוק וכדומה. תוכלו **לצרף קוד שניתן לסריקה** באמצעות הסמארטפון אל עמוד ייעודי בפייסבוק או אל חשבון אינסטגרם, בו לקוחות יכולים להצטלם עם המוצר שלכם בפעולה ולכתוב מה הם חשבו עליו. תוכלו להציע אחוזי הנחה או מתנה לכל לקוח שיעשה זאת.

כיצד להוסיף אינסטרט כשעובדים בדروפשיפינג

במידה ושיטת המכירות שלכם באיבי עובדת באמצעות דרופשיפינג ולא על ידי רכישה כמותית ומכירה מישראל, תוכלו לעצב אינסטרט כלשהו המיועד להדפסה, ולשאול את הספק אם הוא יוכל להדפיס אותו בשמכם ולשלוח ללקוחות. סביר שלא תוכלו להשתמש באינסטרט הכתוב בכתב יד, אבל ישנן אפשרויות מגוונות אחרות שתוכלו להשתמש בהן על מנת ליצור קשר קרוב עם הלקוחות שלכם.

לסיכום

המטרה של הוספת אינסטרטים למוצרים אותם מוכרים היא בסופו של דבר **לספק ערך רב יותר ללקוחות שלכם**, ולעלות מעל הציפיות שלהם כאשר הם רוכשים מוצר אונליין, על אחת כמה וכמה כאשר האינסטרט מכון לקהל היעד הטיפוסי שרוכש מכם.

אני ממליצה לכם **לבחון סוגים שונים של אינסטרטים על** המוצרים שלכם, ולהבין מה מהם יכול להיות הטוב והאפקטיבי ביותר עבור הקהל שלכם ועבור המוצרים שאתם מוכרים, על מנת לייצר קהילה של לקוחות חוזרים ורווחים גבוהים יותר עבור העסק שלכם.

מכירה פומבית או מכירה ישירה – איך עדיף למכור

באיבי?

איבי היא פלטפורמה פשוטה ביחס לאחרות בשוק, מאוד ידידותית למוכרים בתחילת דרכם, ומאפשרת כניסה מהירה אל עולם המסחר האלקטרוני, גם עבור אנשים שרוצים למכור ואין להם סכום כסף התחלתי להשקעה ברכישת סחורה למכירה.

אפשרויות המוצרים למכירה באיבי הן בלתי מוגבלות, וניתן למכור במגוון תחומים, מביגוד והנעלה ועד רכיבי מחשב משומשים, אייפונים שבורים שלא עובדים, מוצרי אספנות משווקי פשפשים ועוד.

כמוכרים באתר, באפשרותנו למכור את המוצרים בשתי שיטות מכירה שונות. השיטה הראשונה נקראת **מכירה ישירה/ מיידית**, כמו בכל מקום אחר בו מבצעים רכישות דרך האינטרנט: אני מעוניינת במוצר מסוים,

מוסיפה אותו לעגלת הקניות שלי, וכאשר אני מוכנה, אני ניגשת אל עגלת הקניות, ורוכשת את הפריטים שאספתי לי.

השיטה השניה, שמאפיינת ומייחדת את איביי לעומת פלטפורמות רבות אחרות, היא **המכירה הפומבית**. בדומה למכירות פומביות שקורות מחוץ לאינטרנט, גם כאן מדובר על מכירה שקצובה בזמן, כאשר עד הזמן הנקוב מראש, כל לקוח יכול להגיע ולהציע את המחיר בו הוא היה מוכן לרכוש את הפריט. כל הצעת מחיר שכזו עבור מוצר נקראת "ביד" (Bid).

במאמר שלפניכם אני מרכזת את ההבדלים העיקריים בין שתי השיטות, כדי שתוכלו להכיר אותן יותר לעומק, ולהחליט באיזו מהן תרצו למכור. באופן אישי אני ממליצה על שילוב של שתי השיטות, כאשר עבור מוכרים שנמצאים בתחילת דרכם, אני ממליצה להתחיל מהמכירה הפומבית בלבד.

המכירה הפומבית

שיטת המכירה הפומבית היא השיטה המומלצת כאשר אתם מתכוונים להתחיל למכור באתר.

זו שיטה שהאתר יותר אוהב, ומאפשרת לו להכיר את המוכרים החדשים ולבסס תשתית של אמון מולם. מבחינת האתר, מוכרים שעובדים בשיטה של מכירה פומבית לא מעוניינים להגיע לאיביי ולהונות לקוחות באמצעות מכירה ישירה בסכומים מופקעים.

זו גם הסיבה בשלה האתר מגביל את סכומי המכירה הראשוניים ואת כמות המכירות הראשוניות שניתן להעלות לאתר. שני האספקטים הללו יחד מאפשרים לאתר לפקח מקרוב על תנועות המוכרים החדשים. עם זאת, קחו את ההגבלות הללו כיתרון ללמידה נכונה של המערכת, וכך תוכלו במהרה לפתוח את המגבלות הללו ולמכור בנפחי עבודה משמעותיים ורווחיים יותר.

כאשר נקליד מילות מפתח כלשהן בשורת החיפוש באיביי, למשל, שם של מוצר, יופיעו בפנינו כל דפי המכירה באיביי שמכילים את המילים הללו. בין המוצרים שמוצעים למכירה, ניתן לראות מוצרים שנמכרים במכירה פומבית, ושניתנו עבורם הצעות מחיר, כלומר בידים.



QY7 Bluetooth Wireless Stereo Earphone Earbuds Sport Headset
Headphone Universal

\$6.50

9 bids

Free international shipping

2d 14h left (Saturday, 1AM)

From China

אם ניכנס אל דף מכירה שכזה, ונלחץ על הקישור שמציג את מספר הבידים שהתקבלו, נוכל לראות שהמוצר קופץ במחיר. הקפיצות הללו אינן אקראיות, והן מבוססות על שיטה אחידה.

Bidder ?	Bid Amount	Bid Time
h***l (48 ★)	US \$6.50	Feb-02-16 20:28:25 PST
0***0 (156 ★)	US \$6.00	Feb-01-16 00:19:20 PST
a***l (1) 🚩	US \$5.00	Jan-31-16 17:12:21 PST
0***0 (156 ★)	US \$5.00	Feb-01-16 00:19:18 PST
0***0 (156 ★)	US \$4.20	Feb-01-16 00:19:14 PST
5***2 (39 ★)	US \$3.50	Jan-31-16 20:33:12 PST
a***a (257 ★)	US \$3.00	Jan-31-16 15:36:20 PST
c***b (1039 ★)	US \$0.20	Jan-31-16 16:45:23 PST
k***l (807 ★)	US \$0.09	Jan-31-16 16:11:26 PST
Starting Price	US \$0.01	Jan-31-16 15:25:52 PST

השיטה **תלויה במחיר עליו המוצר עומד כרגע**. ככל שמחיר המוצר גבוה יותר, כך הקפיצות במחירי ההצעות במכירה הפומבית יהיו גדולות יותר.

כאשר מכירה פומבית עולה לאוויר, ההצעה הראשונה שתתקבל עברה לא תהיה גבוהה יותר מהמחיר בו מתחילה המכירה. כלומר, במידה ומכירה פומבית מתחילה בסכום של \$5,000, ההצעה המינימלית הראשונה תעמוד על \$5,000.

אם הצעתי ביד במכירה הפומבית עבור מוצר שעולה \$5,000, המציע הבא אחרי יהיה חייב להציע ביד ע"ס מינימום \$5,100, שכן הקפיצות בטווח המחירים הזה עומדות על \$100 לקפיצה.

במידה ואני מעוניינת לנסות ולהבטיח את זכייתי במוצר, אני יכולה להציע מיד אחריו הצעה נוספת, ע"ס \$5,400, למשל. האתר יסמן שהצעתי \$5,200 בלבד, כיוון שהקפיצות במחיר הינן קבועות, והן יטפסו רק למינימום המחייב. במידה ואף רוכש לא יציע הצעה נוספת אחרי, הסכום ישאר על \$5,200, והוא יהיה הסכום אותו אדרש לשלם, למרות שההצעה המקורית שלי עמדה על \$5,400.

במידה והרוכש השני ירצה להמשיך להתחרות איתי על המוצר, הוא יוכל להציע \$5,300, כיוון שהוא רואה שמחיר המוצר עומד כרגע על \$5,200 בלבד. המערכת תשלח לו הודעה שרוכש אחר עקף אותו, והוא ימשיך לקבל הודעות מהסוג הזה עד שהוא יציע הצעה גבוהה משלי.

כקונים, עקרון המכירה הפומבית פועל לטובתנו ונותן לנו מרחב להחליט כמה אנחנו מוכנים לשלם עבור מוצר מסוים.

יתרון במכירה הפומבית הוא שהמוצר "נשאר על המדף" עד תום המכירה הפומבית, ומופיע גבוה יותר בין תוצאות החיפוש ככל שמתקרב מועד סיום המכירה.

חסרון במכירה הפומבית הוא שאפשר למכור רק מוצר אחד בכל דף מכירה, ולכן קשה לשמור על מוניטין של דף מכירה שנמכרות ממנו הרבה יחידות. על החסרון הזה אפשר להתגבר באמצעות פעולות כמו Relist, כלומר העלאה מחודשת של המוצר למכירה, או אפשרות ה- Second Chance Offer, שמאפשרת לנו להציע ללקוח שהתחרה במכירה הפומבית אך לא ניצח, לרכוש את המוצר בסכום הגבוה ביותר אותו הוא הציע.

כיצד מתבצעת רכישה במכירה פומבית

- הקלדה בשורת החיפוש שם מוצר כלשהו שמעניין



- בחירה האם לצפות בכלל התוצאות, במכירות פומביות בלבד או במכירות ישירות בלבד. תחילה נדגים רכישת מוצר במכירה פומבית



- כניסה ל- Advanced ומיקוד התוצאות לטווח של מחיר מקסימלי ומשלוח חינם.

Price	
☒ Show items priced from ILS	10 to ILS 50

Shipping options
☒ Free international shipping

- סידור התוצאות כשהקרובות לסיום מופיעות כלפי מעלה.



- בחירת המוצר הרצוי וכניסה לדף המכירה שלו לצורך בדיקה של הנתונים הבאים:

המוכר:

- כמה פידבקים יש למוכר.
- סך אחוזי הפידבקים החיוביים מתוך כלל הפידבקים שלו.
- האם הוא זכה בתואר Top Rated Seller.

המוצר:

- למה הוא מתאים
- צבעים שונים
- החומרים ממנו הוא עשוי
- מה כוללת החבילה
- פרטי ומהירות המשלוח

לשונית Shipping and Payments :

- שהמוצר אכן נשלח לישראל
- מחיר המשלוח

Description

Shipping and payments

Seller assumes all responsibility for this listing.

Shipping and handling

Item location: china, China

Shipping to: Worldwide

Excludes: Alaska/Hawaii, APO/FPO, US Protectorates, Africa, Central America (Islas Malvinas), French Guiana, Guyana, Paraguay, Peru, Suriname, U.A.E., Bahrain, Iraq, Jordan, Kuwait, Lebanon, Oman, Qatar, United Arab Emirates, Futuna, Western Samoa, Bermuda, Saint Pierre and Miquelon, Andorra and Jan Mayen, Ukraine, Vatican City State, PO Box

Change country:

Shipping and handling	To	Service
Free shipping	Israel	Economy Int'l Shipping

- הקלדת הצעת ביד, בין אם הזולה ביותר האפשרית ובין אם גבוהה יותר לפי בחירה.

- שליחת ההצעה על ידי לחיצה על הכפתור Place Bid, ואישור ההצעה על ידי לחיצה על הכפתור Confirm Bid.

חשוב לציין שהגשת ביד למכירה פומבית מהווה חוזה התחייבות לרכישת המוצר במידה ואתם זוכים בו.

המכירה הישירה

כפי שציינתי, המכירה הישירה היא הדרך הסטנדרטית יותר לביצוע רכישות באינטרנט, והיא מבוססת בדרך כלל על הוספת מוצרים לעגלת קניות, ותשלום מרוכז בסיום השיטוט באתר.

בין המוצרים שמופיעים בדף תוצאות החיפוש עבור שם של מוצר שהקלדנו, לצד מוצרים הנמכרים במכירה פומבית, קיימים מוצרים הנמכרים במכירה ישירה, וניתן לזהות אותם, כיוון שלא כתוב כמה בידים ניתנו עליהם, אלא מופיעות המילים Buy it Now.

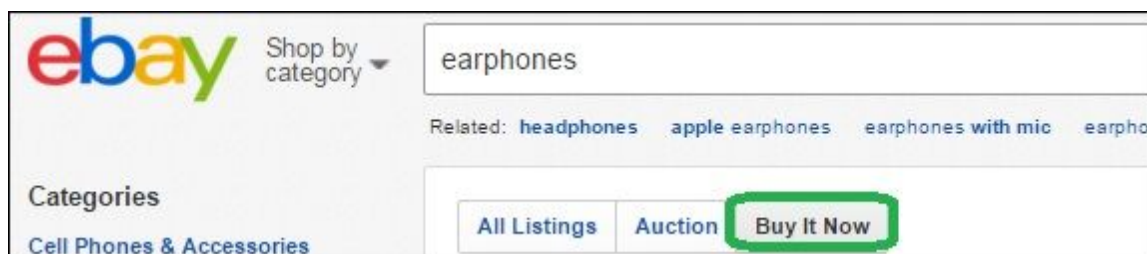
יתרון במכירה הישירה הוא שניתן להעלות למכירה מספר יחידות (זהות בהכרח) מאותו מוצר, וכך לשמור על מוניטין מכירות גבוה.



חסרון במכירה ישירה הוא שהמוצר "יורד מהמדף" ברגע שמבצעים רכישה, ובמידה ולא הספקנו לעדכן זאת, דף מכירה שצברנו עבורו מוניטין ולא עידכנו את כמות המלאי שיש בו, ונתנו לה להגיע ל-0, יכול "לרדת למטה" בין תוצאות החיפוש, ובכך אנחנו מסכנים את המוניטין שצברנו.

כיצד מתבצעת רכישה במכירה ישירה

- הקלדה בשורת החיפוש את שם המוצר שאותו נחפש ולחיצה על חיפוש.
- בחירה בצפיה בתוצאות חיפוש של מוצרים במכירה ישירה בלבד.



- חיפוש אחר המוצר המתאים וכניסה אל דף המכירה שלו.
- בדיקת כל הקריטריונים לגבי המוכר, המוצר, והמשלוח לישראל.
- התקדמות עם תהליך הרכישה על ידי לחיצה על כפתור Buy it Now (או כפתור Add to Cart, במידה ותרצו להמשיך עם הקניות).
- לאחר לחיצה על הכפתור תועברו אוטומטית אל עמוד בו תוכלו לבחון שוב את פרטי המוצר, סוג וסכום המשלוח, ומחיר המוצר. במידה והכל תואם את הרצון שלכם, לחצו על כפתור Continue.
- הזינו את פרטי החשבון בפייפאל, ולחצו על כפתור Pay. לחצו בפעם האחרונה על הכפתור Confirm and Pay, ותועברו לעמוד שמברך אתכם על רכישת המוצר.

לסיכום,

לכל אחת משיטות המכירה השונות באיביי ישנם יתרונות וחסרונות משל עצמה. אני ממליצה בחום להתחיל את המכירה באיביי עם שיטת המכירה הפומבית, ולאחר התייצבות המסחר שלכם ופתיחה קלה של מגבלת המכירות שלכם באיביי, לעבור ולמכור גם בשיטת המכירה הישירה.

המפתח החשוב ביותר הוא שמירה על גידול הדרגתי, על מנת שאיביי לא יחשדו שיש לכם כוונה להונות את קהל הרוכשים של האתר.

העונה החמה – איך למכור באיביי טוב יותר בתקופת הקיץ

מי שעוקב קצת אחרי עולם האופנה יודע, שבשיא החורף הניו-יורקי המקפיא, צועדות על מסלול "שבוע האופנה" דוגמניות בשמלות קצרצרות ובגדי ים. דווקא בחורף עוסקים המעצבים בהשקת הקולקציות לעונת הקיץ המתקרבת, וגם אנחנו כסוחרים איביי צריכים ללמוד מהם. סוחר מנוסה יודע, שכמו במשל על החרגול והנמלה – מי שטורח בחורף קוצר את הפירות בקיץ.

כיצד ניתן להתכונן לעונת המסחר?

כדאי לנסות ולאתר מראש את המגמות והמוצרים שנמכרים היטב באיביי בעונת הקיץ, וליצור קשר מבעוד מועד עם הספקים המתאימים. עלינו להתחיל מספיק זמן מראש על מנת לבסס איתם את התקשורת, לקבל דוגמאות וסחורה, וליצור דפי מכירה מנצחים.

מוצרים שאפשר למכור

בעונת הקיץ האמריקאים מתעוררים משנת החורף שלהם ויוצאים לגינה ולפארקים הלאומיים. כמו בישראל, הקיץ הוא עונה בה מרבים לטוס לחו"ל, לארח בגינה, לבלות על שפת הים והבריכה. ישנם ענפי ספורט שפעילים בעיקר בקיץ, כדוגמת גולף, גלישת גלים, סקי מים, כדורעף חופים, טיפוס הרים ועוד ועוד.

מה עוד קורה בקיץ? הילדים יוצאים לחופשה מבית ספר, הברביקיו יוצא מהבגאז', חוגגים את יום העצמאות האמריקאי (ב-4 ביולי) וזאת רק על קצה המזלג מבחינת אפשרויות המכירה המרגשות שהקיץ מביא איתו.

 Aussie Gold Floating Tablet Dispenser - Swimming Pool ILS 61.23 Buy It Now May-18 03:15	 Swim Vest Fun Fish INTEX RECREATION CORP. ILS 33.42 Buy It Now May-18 02:42	 Pool Leaf Skimmer Heavy Duty JED POOL TOOLS, INC. ILS 53.31 Buy It Now May-17 21:27
 3pcs Cute Swimming Ring for Barbie Swimming Pool ILS 3.82 Buy It Now May-17 20:50	 LED Pool Lights LIFETIME WARRANTY UNDERWATER - LED Fast Shipping Swimming Pool Accessories - UNDERWATER Accent LED ILS 424.94 Buy It Now May-17 16:43	 HAWAIIAN HULA LUAU SUMMER HULA BEACH POOL ILS 10.00 to ILS 100.52 Buy It Now May-17 15:24

ממה כדאי להימנע?

- **ביגוד קיץ כמו בגדי ים או כפכפים** – נעדיף בשלב זה להימנע ממה שנצטרך לספק מגוון רחב של מידות וצבעים שלו, וגם להסתכן בריבוי החזרות בגלל אי התאמה. בנוסף, התחרות מול המוכרים הסינים בכל הנוגע לביגוד והנעלה שאינם וינטג' או יד שניה לא פשוטה, ועדיף להתרחק ממנה, לפחות כמוכרים מתחילים.
- **מוצרים שעלולים לחול עליהם איסורי יבוא או משלוח**, כגון זיקוקים ונפצים, נשק קר או כל דבר שיכול להיראות או לשמש כנשק, למשל ציוד ספציפי לציד או לדיג.
- **מכירת מותגים** – בקיץ, מוצרי בריכה וים רבים לילדים נמכרים בעיטור הדמויות החביבות עליהם. הימנעו ממכירת מותגים, כיוון שסביר שרוב הספקים הסינים שתעבדו איתם ימכרו לכם זיוף.

כיצד לבחור מוצר להתמקד בו?

חפשו בקטגוריות הרלוונטיות באיביי, למשל Yard, Garden and Outdoor Living ואספו רעיונות. התמקדו במוצרים במשקל ונפח נמוך, שיהיה קל וזול יותר לשלוח. עקבו אחר קמפיינים של איביי שמקדמים בתוך האתר עצמו עסקאות חמות לעונה החמה.

ערכו סיעור מוחות ורשמו לפניכם את הרעיונות שעולים לכם. הנה לדוגמה מספר רעיונות שיציתו לכם את הדמיון:

- ציוד גינון, תאורת גינה, קישוטים שונים לחצר.
- בריכה מתנפחת
- ערסל, כיסאות ים מתקפלים
- קרם הגנה, קרם הגנה לילדים
- מרחיקי מזיקים ויתושים
- כלים לבישול בקמפינג

 2 x FOLDING OUTDOOR GARDEN CAMPING FESTIVAL \$21.62 to \$23.13 May-23 09:17 Buy It Now	 Lug Pedals Lunch Tote 7 Colors Travel Cooler NEW \$19.99 \$32.99 May-23 09:12 Buy 2, get 1 at 20% off	 Roxy Backpacks What's For Lunch? Lunch Bag 2 Colors Travel Cooler \$11.99 \$42.99 May-23 09:07 Buy 2, get 1 at 20% off	 Portable Nylon Hammock Hanging Mesh Sleeping Bed \$4.29 to \$5.04 May-23 08:36 Buy It Now Free international shipping
 Double Travel Hammock By La Siesta - BLUE - New In Bag - U S \$39.95 Buy It Now May-23 08:13	 2 Person Double Hammock Outdoor Camping Quilted Fabric Bed Travel \$41.90 Buy It Now May-23 08:13	 Contigo Ashland Autoseal 24oz 720ml Sport Water Bottle \$17.64 Buy It Now May-23 08:02	 Grand Trunk Ultralight Hammock Outdoor Camping Travel \$19.99 Buy It Now May-23 07:58

השתמשו בכלי הסינון של איביי, ה- Sold Listings על מנת לקבל הערכה כללית לגבי טווח המחירים בו המוצר שחשבתם להתמקד בו נמכר, ושאלו את עצמכם האם תצליחו לתמחר אותו גם אתם בצורה תחרותית ועדיין להשיג רווח.

עברו ל- Completed Listings כדי לקבל תחושה כללית של מידת התחרותיות בין הסוחרים המציעים סחורה דומה, ונסו למצוא דרך לבדל את המוצר שלכם. למשל, אם יש עשרות מוכרים המשווקים את אותו ערסל ירוק, נסו לאתר לכם ערסל לילדים, ערסל עם הדפס ייחודי, או כזה שלמשל מגיע עם כילה במתנה.

לסיכום,

עונת הקיץ היא הזדמנות מצויינת לרענן את מלאי המוצרים שלכם. לקוחות רבים רואים באיבי את הפתרון המועדף עליהם לרכישת הציוד הדרוש להם כדי לעבור את העונה בקלות, ואתם תוכלו להיות המוכרים שמספקים להם את זה. זכרו ממה להימנע, חשבו מה נכון למכור, וצאו לדרך ביצירת קשר עם הספקים המתאימים לכך.

היו ממוקדים ורכזו באופן מסודר את הרעיונות שלכם ואת התקשורת שלכם עם כל ספק. צאו לדרך בזמן, והגיעו לעונה החמה עם חשבון מוכן, ומוצרים לוחטים במיוחד.

טיפים איכותיים לשיפור דף המכירה באיבי

לשיפור דף המכירה, כמו גם עבור נושאים נוספים באיבי, נדרשים "חוקי אצבע" או המלצות פשוטות בנוגע להתנהלות המוכרים באתר, ממש כמו בכל תחום מכירות אחר. במאמר זה אציג בפניכם **מספר המלצות במגוון תחומים** שמוכר איבי חייב לדעת ולשים אליהם לב, כל זאת על מנת שתוכלו להשתלב היטב, לבלוט מעל מתחרים, ולמצוא חן הן בעיני **אלגוריתם המכירות והן בעיני הלקוחות**.

מחקר שוק

איבי היא פלטפורמה בשינוי מתמיד, כמו גם הרוכשים בה, המוצרים הנמכרים בה ועוד.

על מנת להישאר מעודכנים, עליכם להתאים את עצמכם לשינויים אלה. מוצר שנמכר מצוין בחודש אחד עלול לא להימכר בכלל בחודש הבא.

לכן, עליכם **לבצע מחקרי שוק באופן תדיר**, הן עבור מוצרים חדשים והן עבור המוצרים שאתם מוכרים כרגע. אם אתם מרגישים שמוצר מסוים נמכר פחות, בדקו האם המכירות שלו ירדו באופן כללי, ולא רק בחשבונכם. אולי זהו הזמן הנכון להוריד את המחיר, להיפטר מסחורה, או להפסיק למכור אותו בדروפשיפינג, לאתר טרנדים אחרים ולמכור מוצרים הנכללים בהם.

כתיבת כותרת דף המכירה

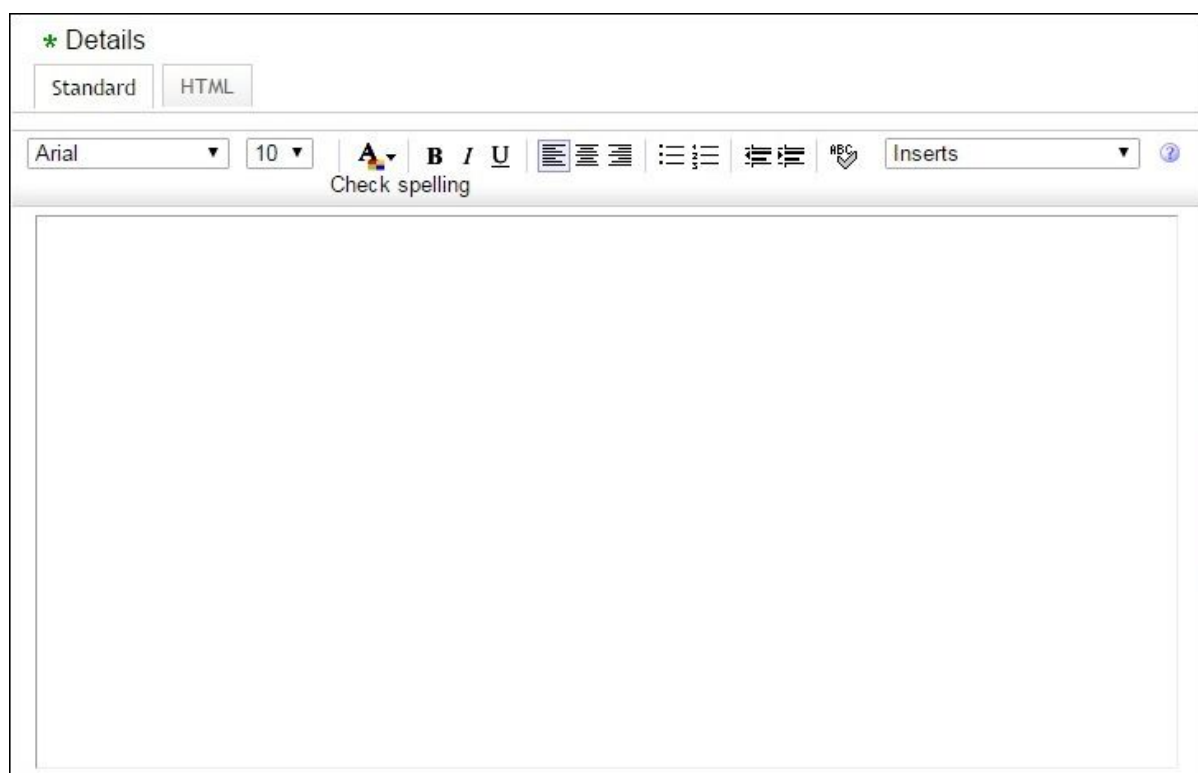
לא משנה כמה פעמים אומר זאת וכמה מאמרים אציג בנידון, תמיד אוכל להדגיש יותר את החשיבות העצומה שבכותרת מעולה. כותרת היא אחד הגורמים החזקים ביותר שיכולים לקבוע האם מכירה תצליח או תיכשל. מכיוון שיש לכם מלאי תווים מוגבל, עליכם לנצל אותו לטובתכם.

על מנת למשוך קונים להיכנס אל דף המכירה שלכם, מעבר לתמונות מעולות, אתם זקוקים למילות המפתח הנכונות.

קחו בחשבון שכותרת באיביי לרוב אינה זהה לכותרת מאמר בעיתון או באתר אינטרנט. הכותרת לרוב איננה משפט אחד ארוך והגיוני, אלא יותר דומה לרצף של מילים שמתארות את המוצר.

חשבו על המוצר שלכם ועל כל מה שיכול לתאר אותו, וכיצד תוכלו להגיע בדיוק אליו בין ים המוצרים הדומים לו שנמכרים מסביב.

כתיבת דף המכירה – תיאור המוצר



תיאור המוצר (Details) הוא החלון הגדול והלבן שנמצא במרכז בניית דף המכירה שלכם, בו אפשר לכתוב טקסט חופשי, לתאר את המוצר לעומק, ולהוסיף את כל המידע שהקונה הפוטנציאלי צריך על מנת להחליט האם לרכוש את המוצר שלכם.

במידה ולא תעשו זאת, **קחו בחשבון שהסבירות שלקוחות יפנו אליכם בשאלה במידה ומשהו מעניין אותם, היא קטנה**. הם פשוט ימשיכו בחיפושים עד שהם ימצאו מוכר שמציין את כל המידע הדרוש להם. לכן:

א. הקפידו לכלול את הנתונים הבאים:

1. **תמונות ברורות ורבות** המכילות רקע בצבע נייטרלי

2. מידע הנוגע לטיפול ושמירה על המוצר לאורך זמן

3. תיאור מדויק של המוצר, כולל פגמים או חוסרים שקיימים בו

4. מידות מדויקות

5. מידע בנוגע לאפשרויות התשלום וההחזרות, משך ועלות המשלוח, ולכן בעולם אתם שולחים

ב. בצעו בדיקת איות ודקדוק, היעזרו בתרגומן של גוגל אם יש צורך.

כתיבת דף המכירה – תנאי המכירה ומדיניות החזרות

החלק התחתון של תיאור המוצר, בו עליכם לתאר את המדיניות שלכם בנוגע לתשלומים, החזרות ומשלוחים, צריך להיות מספיק ברור ללקוח על מנת שיבין את העסקה אליה הוא עומד להיכנס. עליכם לגרום ללקוח להרגיש שהוא יכול לבטוח בכם. שמרו על טון ידידותי ועל כנות.

הקפידו להימנע מהפעולות הבאות:

א. תנאי מכירה ומדיניות החזרות ארוכים ומפורטים יותר מתיאור המוצר עצמו

ב. שימוש באותיות גדולות (CAPS) בלבד

ג. גרפיקה שזזה ברקע, הן מסיחות את הדעת מהמוצר עצמו

כתיבת דף המכירה – תמחור המוצר במכירות פומביות

עליכם לשים לב לערך של המוצרים שאתם בוחרים להעלות למכירות פומביות, ולבצע עבורם מחקר שוק. בתחילת הדרך שלי באיביי, העליתי תיק צד קטן וחדש שלא היה לי בו שימוש למכירה פומבית שהתחילה ב-\$0.99 וכללה משלוח חינם. אמנם התיק עלה לי כ- 30 ש", אבל הוא נמכר במחיר שאפילו לא כיסה חצי מכך.

במחשבה לאחור, על מנת למכור את התיק הזה ברווח, הייתי צריכה לבצע מחקר שוק בנוגע לתיקים כאלה ולתיקי נשים בכלל, ואולי לחכות לשלב בו אני אעלה מוצרים למכירה במחיר אחיד וגבוה יותר, או במחיר נמוך כולל גביית כסף עבור המשלוח.

לא כל מוצר שנעלה למכירה פומבית שתתחיל ב-\$0.99 באמת יעלה למחיר שיחזיר את עלות הרכישה שלו (או את השווי שלו כמוצר משומש), אבל אם נחקור את השוק, נוכל להכיר מוצרים שגם כאשר הם משומשים, ואפילו לא עובדים, יכולים להפיק לנו ערך וכסף רב, כמו למשל טלפונים סלולריים או מחשבים ניידים.

בין אם אתם מוכרים מוצרים מהסביבה הקרובה, עובדים עם מלאי, או בשיטת דרופשיפינג, אני מאוד ממליצה לנסות לחקור את הזירות הבינלאומיות הקיימות באיביי (למשל איביי אוסטרליה, איטליה ועוד), ולהעלות אליהן מוצרים למכירה.

ישנה מחשבה ראשונית שעולה בדרך כלל בנוגע למכירות בינלאומיות:

"אני לא יודע אף שפה חוץ מאנגלית (ולפעמים גם האנגלית עלולה להיות קשה), אז אולי כדאי שאפרסם רק באיביי קנדה, אנגליה ואוסטרליה."

עובדה היא, שהמחשבה הזאת עוברת בראשם של כולם, ולכן דווקא הזירות הללו קשות ותחרותיות יותר מזירות בינלאומיות אחרות, ומזכירות קצת את איביי ארצות הברית, מבחינת ריבוי המוכרים, והמחירים הנמוכים יחסית עבור מוצרים רבים.

ההמלצה שלי היא דווקא כן לנסות להעלות דפי מכירה בארצות שאתם לא יודעים את השפה המדוברת בהן, כמו צרפת, גרמניה ואיטליה. השווקים הללו מאוד חזקים במוצרים מסוימים וחבל לפספס קהל שרוצה לקנות את המוצרים הללו, ושוק שמוכרים אחרים רבים נמנעים מלמכור בו. לכן הקפידו לבצע מחקר שוק ולראות באילו מדינות המוצרים שברשותכם נמכרים בצורה הטובה ביותר.

על מנת לכתוב דף מכירה מוצלח בשפה שזרה לכם, **כתבו אותו תחילה באנגלית**, ואז היעזרו בגוגל טרנסלייט, תוכנת התרגום של גוגל, על מנת להפוך אותו לשפה הרצויה. מאוד לא מומלץ לנסות לתרגם ישירות מעברית, שכן התרגומן פועל כרובוט נטול הקשר שפתי, ואתם עלולים למצוא את עצמכם עושים טעויות משמעותיות.

טיפ נוסף בנושא הוא **לכתוב כל פסקה הן בשפת הזירה המקומית והן באנגלית**. כך תוכלו לוודא שבכל מקרה כתבתם גם באנגלית את כל הכוונות שלכם.

מענה לשאלות מהלקוחות

אני לא ממליצה **לענות על שאלות מהלקוחות ברגע שהן מתקבלות**, כיוון שזה יוצר פיזור דעת בעבודה וקושי בביצוע המשימות שתכננתם. מוטב לכם **לעבוד באופן מסודר ולהקציב זמן לכל משימה**, הן למחקר שוק, הן להעלאת דפי מכירה, יצירת קשר עם ספקים, מענה לשאלות הלקוחות ועוד.

קבעו לעצמכם שעות קבועות ביום בהן אתם נכנסים אל אזור ההודעות באיביי ונותנים מענה עבור כל השאלות שהצטברו במהלך השעות שחלפו. כך תוכלו להיות יעילים יותר, וכן לענות על שאלות הגולשים תוך פרק זמן סביר.

כשאתם עונים על השאלות, הקפידו לכתוב **תשובה מלאה ונעימה**, בדיוק כמו זו שהייתם מצפים לקבל מגוף מכירות גדול באינטרנט כאשר אתם שואלים אותו שאלה בנוגע למוצר שברצונכם לרכוש.

איך לבחור מה למכור באיביי?

אנשים שרוצים להיכנס לעולם המכירות ברשת שואלים את עצמם שתי שאלות מרכזיות. השאלה הראשונה היא: האם כדאי למכור באיביי? האם זה משהו שיכול להביא לרווח אמיתי? לאחר שהם מקבלים תשובה חיובית לשאלתם, עולה השאלה השניה והחשובה מכל: מה בדיוק כדאי למכור באיביי על מנת להרוויח?

כל מי שביצע חיפוש מוצרים ב-ebay בוודאי שם לב לכך שמגוון המוצרים שנמכרים באתר זה הוא כמעט אינסופי. ניתן למכור כמעט כל דבר, כל עוד הוא עומד במסגרת החוק והמוסר. מוכרים רבים מציעים למכירה פריטים שונים החל מפרטי אספנות נדירים ויקרים מאוד וכלה באביזרים הפשוטים ביותר שניתן לרכוש בכמה שקלים בלבד. לפניכם כמה נקודות מנחות שיכוונו אתכם אל עבר המוצרים שהכי כדאי לכם להשקיע בהם ולנסות למכור אותם בחנות ה-ebay שלכם.

איך לבחור מה כדאי למכור באיביי?

תחביבים

אין זה מפתיע שבבחירת מוצרים למכירה באיביי תמיד מומלץ לבחור מוצר מתחום שהמוכר מבין בו ויש לו עניין בו. סוד ההצלחה הוא למעשה להפוך את התחביב לפרנסה. תשאלו את עצמכם, אילו תחביבים יש לכם ובמה אתם נהנים לעסוק? האם ישנו תחום או נושא שעליו יש לכם ידע רחב? האם אתם אוספים פריט אספנות כלשהו? על מה אתם אוהבים לקרוא ומה אתם אוהבים לעשות בזמנכם הפנוי? אם המוכר בוחר מוצר מתחום שיש בו גם ידע וגם עניין, לרוב הוא ישמח להשקיע זמן ומרץ על מנת ללמוד עוד על התחום, להכיר מוצרים נוספים, לפתח ולקדם מוצרים שונים ואפילו לייצר מוצרים מקוריים בכוחות עצמו. למעשה, למכור משהו שאתם אוהבים לקנות או להשתמש בו בעצמכם, זהו המתכון להצלחה במכירות באיביי.

מוצר מקורי

אם יש באפשרותכם למכור מוצר ייחודי שאין כמותו למוכרים האחרים, תוכלו ליהנות מיתרון משמעותי והיעדר תחרות. חשוב לזכור שגם מוצר שמיועד לקהל יעד ספציפי מאוד יכול להצליח ולהביא לרווחים נאים ביותר.

סקר שוק

לאחר שיש רעיון התחלתי למוצר פוטנציאלי, אל לכם למהר ולקפוץ למים. חשוב לבצע סקר שוק רחב ולבדוק האם יש אנשים שמספקים את אותו השירות ומוכרים את אותו המוצר. בדקו מהו טווח המחירים המומלצים עבור מוצר זה והאם מדובר במוצר ששווה להשקיע בו מלכתחילה? סקר שוק מאפשר לכם להכיר סוגים שונים של מוצרים, את המתחרים שלכם בשוק שמספקים מוצרים זהים או מוצרים דומים, את טווח המחירים עבור המוצרים ומידע נוסף שיוכל לעזור לכם בסופו של דבר להחליט האם וכיצד לשווק את המוצר שלכם ולתת לו יתרון מבחינת השוק הקיים או שמא כדאי לוותר עליו כליל ולהתמקד בכיוון שונה לחלוטין.

ספקים

אנשים רבים מבזבזים זמן יקר בחיפוש אחר המוצר המתאים וכאשר הם בוחרים את המוצר האחד שאותם הם רוצים למכור, הם מגלים שאינם יכולים למצוא ספקים זולים למוצר זה. על מנת לחסוך את הזמן והחיפוש ולהימנע מאכזבה מיותרת, אפשר ורצוי לבחור תחום רחב ולאתר את הספקים שאיתם אפשר לעבוד. רק לאחר שנמצא ספק טוב שממנו ניתן לרכוש סחורה איכותית ובמחיר מתאים, אפשר להתמקד ולבחור את המוצרים הספציפיים אותם תמכרו באיביי.

סבלנות

גם אם כבר בחרתם מוצר שאותו אתם רוצים למכור, בהחלט מומלץ להתחיל בקטן. רכשו כמות קטנה יחסית של המוצר מהספק ובדקו אם אתם אכן מצליחים למכור את הפריטים ב-eBay במחיר המשתלם לכם. אנשים רבים קופצים למים ורוכשים קונטיינר שלם של מוצרים למכירה, רק כדי לגלות שלמוצר הזה אין ביקוש רב

וכדאי לזנוח אותו ואפילו לנסות למכור סוג שונה של מוצרים. המכירה ב- ebay דורשת פעמים רבות ניסוי וטעייה ולכן לסבלנות יש חשיבות רבה בדרך אל ההצלחה.

טעויות של מתחילים באיביי

מי שלוקח ברצינות את המסחר באיביי איננו יכול להרשות לעצמו לגשת אל העניין מבלי להתכונן. בלי ללמוד ולהבין את מה שקורה בשטח. ישנן הרבה דרכים ללמוד אבל אחת מהמוצלחות ביותר היא למידה מטעויות של אחרים. הנה רשימה של כמה טעויות שמוכרים מתחילים באיביי עשו, עושים וודאי גם יעשו, במיוחד אם הם לא יקראו את השורות הבאות.

טעות מספר 1: לא להתייחס אל המכירה באיביי כאל עסק לכל דבר

כן, מותר להתייחס אל איביי כאל תחביב, משהו צדדי, אתר להעברת הזמן, מקום לעשות בו קצת כסף מהצד וכן הלאה. אבל מי שרוצה להרוויח מהמסחר באיביי חייב להבין שאין ארוחות חינם ואי אפשר להצליח בלי להשקיע. ההשקעה הראשונה היא בלימוד התחום: הבנה של מושגים וכללים ושל אסטרטגיות נכונות ומציאת הגישה הנכונה. איביי הוא עסק ויש להתייחס אליו כך אם רוצים להרוויח ממנו.

טעות מספר 2: לא לחשב את עלויות המשלוח בצורה מדויקת

מי שלא יחשב היטב את עלות המשלוח של המוצר שהוא מוכר עלול לגלות שהמחיר שהוא קבע – מבלי לכלול בו עלות משלוח – לא מכסה את עלות המשלוח למקום מגוריו של הקונה. לא להתעצל: לבדוק מחירים בדואר ובחברות שילוח ולדעת בדיוק מה היא עלות המשלוח, כולל האותיות הקטנות. טיפ: אם אתה מוכר מוצרים שונים, החזק משקל בבית – כך תוכל לשקול את המוצרים ולחשב באופן מדויק את עלות המשלוח של כל אחד מהם עוד לפני שהלכת אל הדואר.

טעות מספר 3: לא לדעת שלפעמים צריך להפסיד כדי להרוויח

קורה ואתה טועה – הצעת מוצר שאתה לא יכול לספק או הצעת אותו במחיר נמוך מדי ואתה מגלה שהמכירה תגמר בהפסד. האם תתחמק מהקונה? האם תנסה לא להחזיר לו את הכסף? זו טעות גדולה! מוטב להחזיר את הכסף או למכור במחיר הפסד ואפילו להפסיד מעבר לכך את מה שהשקעת במכירה כדי שלא תקבל פידבק שלילי – הדבר יפגע בכל המכירות העתידיות שלך ואולי יגרום לך שאיביי יחסום את החשבון שלך.

טעות מספר 4: להשאיר פידבק לקונה לפני שהוא השאיר לך פידבק

חכה קצת, תראה מה יש לו לומר עליך ואל תעשה צעד שממנו אי אפשר לחזור. אמנם אין זה מומלץ לתת פידבק כוזב אבל זה לא אומר שאתה חייב לתת את הפידבק החיובי שלך "בחינם".

טעות מספר 5: לכתוב בשגיאות כתיב

כתיבה בשגיאות כתיב היא טעות כפולה. קודם כל, אם הכותרת שלכם כתובה עם שגיאת כתיב היא לא תופיע בתוצאות החיפוש. כך אתה מפסיד לקוחות פוטנציאליים שמחפשים את המוצר שלך אבל לא חולקים את טעויות הכתיב שלך. מעבר לכך, שגיאות כתיב יוצרות תדמית לא טובה וחובבנית. אנשים שופטים את המוצרים המוצעים למכירה באיביי לפי קריטריונים רבים ומחפשים מוכרים אמינים ומקצועיים. שגיאת כתיב יכולה ליצור תדמית לא טובה ולו אצל חלק מהקונים הפוטנציאליים – האם אתה באמת רוצה לצמצם את קהל הלקוחות הפוטנציאלי שלך?

טעות מספר 6: להתעלם מהשפעת הקניות שלך על המכירות שלך

החשבון שלנו באיביי נועד גם למכירה וגם לקנייה. פעולות הקניה שלנו משפיעות על הפרופיל שלנו וממילא גם על המכירות שלנו. קנייה של מוצרים רבים רק כדי לקבל פידבק טוב עלולה ליצור השפעות שליליות. גם האמינות שלנו כמוכרים נפגעת אם האמינות שלנו כקונים איננה טובה – ביצענו קנייה אבל אז התחמקנו מהמשך הפעולה, הצלחנו להתחמק מתשלום וכן הלאה. שמור על אמינות בכל התחומים ובכל הפעילות שלך באיביי.

יש עוד הרבה טעויות שאפשר לעשות – אל דאגה, אנחנו נגיע גם אליהם.

אוקיי, אז ראינו פה 5 טעויות עיקריות. כדאי לדעת שטעויות הן יקרות, לפעמים מאוד, בכסף ובעיקר בחודשי עבודה. מספיק שחשבון ייפסל על ידי איביי וכבר עלינו לעבוד מספר חודשים כדי להקים חשבון חדש מאפס. לא נעים.

אז מה עושים כדי להימנע מהטעויות? בעוד מספר ימים אעדכן אותך על איך תוכל לשדרג את הידע שלך ביעילות ובקלות.

שימוש ברישיון

כל הזכויות על התוכן המקורי שמורות לגלזר הדרכה בע"מ