

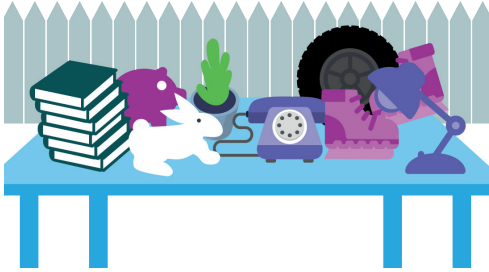
البيع عبر الإنترنت باستخدام eBay

يمكنكم القيام بأكثر من مجرد شراء الأشياء من خلال eBay. ويمكنكم أيضاً استخدام eBay لبيع الأشياء، مثل العناصر التي لم تعدون بحاجة إليها.

لماذا البيع باستخدام eBay؟

وبينما يمكنكم إجراء بيع في الكراج لبيع العناصر التي لم تعدون بحاجة إليها، فمن المحتمل أن يكون هناك عدد محدود فقط من المشترين في منطقتكم. مع eBay، يمكنكم عرض سلع للبيع في جميع أنحاء أستراليا وحتى على المستوى الدولي. يساعد موقع eBay في جذب انتباه آلاف المشترين المحتملين إلى البضائع التي تريدون بيعها.

بالإضافة إلى ذلك، لدى eBay قواعد متطورة جداً وطويلة الأمد مصممة لحماية كبايعين وحماية أي شخص يشتري منكم.



أفضل من بيع الكراج، يتيح لكم eBay بيع أغراضكم في جميع أنحاء أستراليا

إنشاء حساب eBay

قبل أن تتمكنوا من بيع السلع على موقع eBay، تحتاجون إلى إنشاء حساب. إذا كنتم قد اشتريتم بالفعل سلع من خلال eBay، فلديكم حساب بالفعل. إذا لم يكن لديكم حساب، اتبعوا هذه الخطوات لإنشاء واحد:

1. إذهبوا إلى ebay.com.au في متصفح الويب الخاص بكم.
2. انقر فوق **تسجيل** بالقرب من أعلى يسار الشاشة.
3. في صفحة **إنشاء حساب**، أدخلوا اسمكم الأول وإسم العائلة وعنوان البريد الإلكتروني وكلمة مرور قوية.
4. انقر فوق **تسجيل**.

ستتم إعادةكم بعد ذلك إلى صفحة eBay الرئيسية وسيتم تسجيل الدخول إلى حسابكم على eBay، لتكونوا جاهزين لبدء البيع.

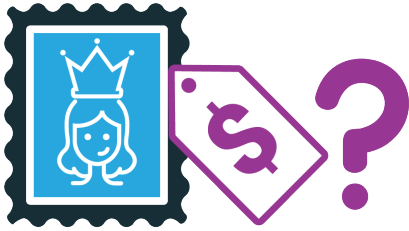
كيف أعرض شيئاً للبيع على موقع eBay؟

يمكن أن يكون البيع من خلال eBay أسهل مما تعتقدون. بمجرد إنشاء حساب eBay الخاص بكم، ما عليكم سوى اتباع الخطوات التالية:

البيع عبر الإنترنت باستخدام eBay



تأكدوا من أن كلمة مرور eBay الخاصة بكم قوية ولم يتم استخدامها لأي حساب موقع ويب آخر. تتكون كلمة المرور القوية من ثمانية أحرف على الأقل، مع مزيج من الأحرف والأرقام والأحرف الكبيرة.



ابحثوا عن عناصر مماثلة لحساب سعر البيع

1. حدّدوا السعر الذي ترغبون في تحصيله. يمكنكم البحث في eBay عن عناصر مماثلة للحصول على فكرة عن كيفية قيام الآخرين بتسعير العناصر.
2. التقطوا صوراً لسعلتكم. يجب أن يظهروا حالة العنصر بوضوح.
3. انقروا فوق **بيع** بالقرب من أعلى يمين صفحة eBay الرئيسية. اتبعوا التعليمات. قد يساعدكم موقع eBay في الحصول على تفاصيل منه لأن لديه سجل للسلع المماثلة التي يتم بيعها.
4. انتبهوا جيداً لـ **مربع التسعير**. هذا هو المكان الذي تقرررون فيه ما إذا كنتم تريدون بيع العنصر بالمزاد أم بسعر **Buy it Now**. يمكنكم أيضاً تعيين **سعر بدء المزايدة** للمزاد هنا.
5. في مربع **التسعير** يمكنكم أيضاً تحديد خيار **السماح بالعروض**. إذا قمتم بذلك، فسُتظهر قائمة البيع الخاصة بكم أنه سيتم النظر في العروض. لكن لا يتعين عليكم قبول أي عروض، أو يمكنكم تقديم عرض مضاد.
6. إذا اخترتم المزاد، يمكنكم تغيير الأيام السبعة القياسية لمدة أقصر.
7. حدّدوا خيار رسوم البريد. سيساعد eBay في حساب رسوم البريد أو التسليم.
8. إذا لم تفعلوا ذلك من قبل، فسوف يطلب منكم موقع eBay تحديد الطريقة التي تريدون أن يتم الدفع لكم بها. عادةً ما تكون PayPal هي الطريقة الأكثر أماناً لتلقي الدفعة، لذلك ما عليكم سوى تحديد هذا المربع.
9. بمجرد إدراج سلعتكم، قد تتلقون أسئلة من المشتريين المحتملين من خلال نظام eBay. كونوا مستعدين للإجابة على الأسئلة المتعلقة بالمنتج بسرعة.

البيع عبر الإنترنت باستخدام eBay

نصائح لبيع جيد

يمكنكم المساعدة في تعظيم فرصكم في بيع مرضٍ باتباع بعض النصائح البسيطة:

- كونوا واقعيين بشأن السعر الذي تحدّدونه. تحقّقوا من العناصر المماثلة التي تمّ بيعها.
- قوموا بوصف العنصر بدقة. انشروا صورًا واضحة، بما في ذلك أي تلف أو اهتراء. سيؤدي ذلك إلى تجنب الشكاوى اللاحقة.
- من الأفضل في معظم الأوقات اختيار المزاد كوسيلة للبيع.
- عيّنوا دائماً **سعر بدء المزايدة** بسعر لن تندمون عليه، إذا انتهى بكم الأمر بالبيع بهذا السعر.
- إذا لم يتمّ بيع سلعتكم، فما عليكم سوى إدراجها مرة أخرى. ربما لم يكن المشتري المحتمل يبحث في تلك الأيام القليلة، ولكنه سيبحث قريباً. لدى eBay خيار **التسعير السهل** لإعادة إدراج سلعتكم تلقائياً إذا فشل بيعها. لكن هذا يقلل من سعر بدء المزايدة بنسبة 5%.



Starting bid: \$4.00

يجب أن يكون سعر بدء المزايدة هو السعر الذي يسعدكم قبوله

ماذا أفعل بعد أن يلتزم شخص ما بالشراء؟

عندما يفوز شخص ما بالمزاد للسلعة التي تبيعونها:

- يجب عليكم بيعها. لقد دخلتم في عقد ملزم مع eBay للقيام بذلك، ولا يمكنكم أن تقرروا عدم البيع إذا غيرتم رأيكم أو لم تكونوا راضين عن النتيجة النهائية.
- لا ترسلوا السلعة حتى يدفع المشتري.
- إذا كانت عملية بيع **Buy It Now**، فسيكون المشتري قد دفع بالفعل. بالنسبة للمزاد، يكون أمام المشتري أربعة أيام للدفع.
- يجب عليكم إرسال العنصر في أقرب وقت ممكن بعد أن يدفع المشتري. إذا لم يكن الأمر كذلك، فقد ينتهي بكم الأمر بتقييم منخفض على موقع eBay وسيتردد الناس في التعامل معكم.
- اتركوا تعليقاً على المشتري. وسيطلب eBay من المشتري ترك تعليقاً لكم. هذه هي الطريقة التي تبينوا بها سمعتكم على موقع eBay.

البيع عبر الإنترنت باستخدام eBay

ماذا لو كان لديّ نزاع مع المشتري؟

قواعد eBay واضحة ومتطورة بشكل جيد ومن المفترض أن تمنع معظم النزاعات، لكنها لا تزال تحدث أحياناً.

- إذا لم يدفع المشتري، يمكنك إرسال رسالة تذكير. لستم مضطرين لإرسال العنصر وبعد بضعة أيام، إذا لم يتم الدفع لكم بعد، سيعلمكم eBay أنه يمكنك إلغاء البيع وإعادة إدراج العنصر للبيع.
- إذا وجدتم أنكم ستتأخرون في إرسال العنصر، فأخبروا المشتري على الفور من خلال eBay. تذكروا، يمكن للمشتري تقييم رضاه عن بيعكم.



استخدموا خدمة رسائل مركز التسوية لتسوية النزاعات. لا تتصلوا بالمشتري مباشرةً عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني أو شخصياً، ولا تقدّموا تفاصيل شخصية مثل عنوانكم أو بريدكم الإلكتروني أو هاتفكم.



يمكن أن يساعدكم eBay في استرداد الأموال إذا لم تكونوا راضيين عن السلعة التي اشتريتموها

- إذا كانت هناك مشكلات لا يمكنكم حلّها مع المشتري من خلال الاتصال المفتوح باستخدام نظام eBay، فيمكنكم محاولة حل الأمور من خلال مركز التسوية في eBay.
- لدى eBay ضمان استرداد الأموال للمشتريين إذا لم يتلقوا العنصر الذي اشتروه منكم، أو إذا لم يتطابق مع الوصف أو إذا تعرض للتلف أثناء النقل. يمكنكم توقع قيام eBay بمتابعتكم لاسترداد الأموال إذا وجدكم مركز التسوية على خطأ.