

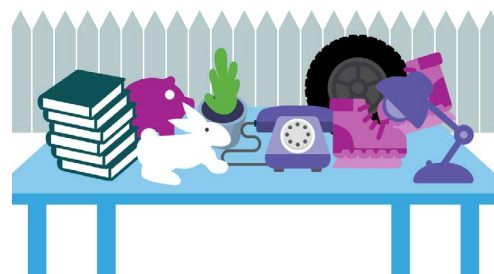
Vender en Internet utilizando eBay

Usted puede hacer mucho más que simplemente comprar cosas a través de eBay. También puede utilizar eBay para vender cosas tales como artículos que ya no necesita.

¿Por qué vender utilizando eBay?

Si bien puede organizar una venta de garaje para vender artículos que ya no necesita, es más probable que haya un número limitado de compradores en su zona. Con eBay puede ofrecer artículos a la venta a lo largo y ancho de toda Australia e incluso internacionalmente. eBay le ayuda a dirigir atención de los artículos que quiere vender hacia miles de compradores en potencia.

Es más, eBay tiene unas normas bien desarrolladas y duraderas que están diseñadas a protegerle como vendedor y a cualquiera que le compre.



Mejor que una venta de garaje, eBay le permite vender sus artículos a lo largo y ancho de toda Australia

Cómo crear una cuenta de eBay

Antes de poder vender artículos en eBay, necesita abrir una cuenta.

Si ya ha comprado artículos a través de eBay, ya tiene una cuenta. Si no, siga estos pasos para crear una:

1. Escriba **ebay.com.au** en su navegador.
2. Pulse **register (registrarse)** cerca de la parte superior izquierda de la pantalla.
3. En la página **Create an Account (Crear una cuenta)**, introduzca su nombre y apellidos, correo electrónico y una contraseña fuerte.
4. Pulse **Register**.

Volverá a la página de inicio de eBay y bajo la sesión iniciada desde su cuenta, listo para empezar a comprar.

¿Cómo pongo algo a la venta en eBay?

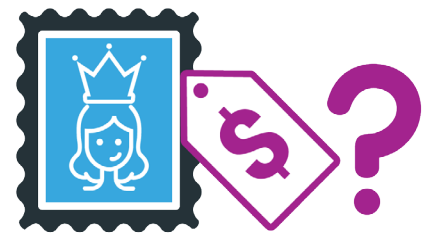
Vender a través de eBay resulta más fácil de lo que piensa. Una vez que ha creado su cuenta de eBay, simplemente siga estos pasos:

Vender en Internet utilizando eBay

Asegúrese de que su contraseña de eBay es segura y no se ha utilizado en la cuenta de otra página web. Una contraseña segura tendrá al menos ocho caracteres, incluyendo letras, números y mayúsculas.



1. Decida qué precio quiere cobrar. Busque en eBay artículos similares para hacerse una idea de cuánto están cobrando los demás.
2. Hágale fotos a sus artículos. Deberían mostrar claramente la condición del artículo.
3. Pulse en **Sell (Vender)** cerca de la parte superior derecha de la pantalla de inicio de eBay. Siga las instrucciones. eBay puede ayudarle con los detalles. Tiene un registro de artículos similares vendidos.
4. Preste atención al recuadro **Pricing (Fijar precio)**. Aquí es donde usted decide si quiere poner el artículo a subasta o bien darle un precio **Buy it Now (¡Cómpralo ya!)**. También puede configurar aquí la **Starting bid (Precio de salida)** para una subasta.
5. En el recuadro **Pricing** también puede seleccionar la opción **Allow Offers (Permitir ofertas)**. Si hace esto, su listado de venta mostrará que se tendrán en cuenta las ofertas. Sin embargo, no tiene porqué aceptar ninguna oferta, o puede hacer una contraoferta.
6. Si eligió la subasta, puede cambiar los siete días estándar de duración por un período más corto.
7. Seleccione una opción de envío. eBay le ayudará a calcular los gastos de envío o entrega.



Investigue artículos similares para calcular un precio de venta

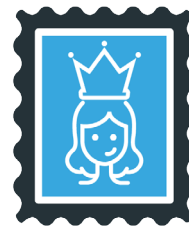
Vender en Internet utilizando eBay

8. Si no ha hecho esto antes, eBay le pedirá que especifique cómo quiere que le paguen. Generalmente, PayPal es la forma más segura de recibir pagos, por lo tanto, simplemente marque esa casilla.
9. Una vez que su artículo esté listado, puede que reciba preguntas de compradores potenciales a través del sistema de eBay. Esté preparado para responder con prontitud las preguntas acerca del producto.

Consejos para una buena venta

Puede ayudar a maximizar sus posibilidades de una venta satisfactoria siguiendo unos sencillos consejos:

- Sea realista con el precio que va a poner. Compruebe por cuánto se han vendido otros artículos similares.
- Describa el artículo detalladamente. Publique fotos muy claras que incluyan cualquier daño o desgaste por uso. Esto evitará quejas posteriores.
- La mayoría de las veces es mejor elegir la subasta como forma de venta.
- Siempre establezca el **Starting bid (Precio de salida)** con un precio del que no arrepentirá si acaba vendiéndolo por ese precio.
- Si su artículo no se vende, simplemente vuélvalo a listar. Quizás un comprador potencial no estaba buscando durante esos días, pero lo hará pronto. eBay tiene una opción de **Easy pricing (Precio fácil)** para volver a listar automáticamente su artículo si no se vende. Sin embargo, esto reduce el precio de salida un 5%.



Starting bid: \$4.00

El precio de salida debería ser un precio que esté dispuesto a aceptar

¿Qué hago después de que alguien se comprometa a comprar?

Cuando alguien ha ganado la subasta por el artículo que está vendiendo:

- Debe venderlo. Usted ha firmado un contrato obligatorio con eBay para ello, por lo tanto, usted no puede decidir no vender si cambia de idea o no está satisfecho con el resultado final.
- No envíe el artículo hasta que el comprador haya pagado.
- Si fue una venta **Buy It Now**, el comprador habrá pagado ya. Para una subasta, el comprador tiene cuatro días para pagar.

Vender en Internet utilizando eBay

- Tiene que enviar el artículo lo antes posible después de que el comprador haya pagado. Si no, puede acabar con una puntuación baja en eBay y la gente será reacia a hacerse negocios con usted.
- Deje comentarios para su comprador. eBay le pedirá a éste que le deje comentarios. Así es como se construye una reputación en eBay.

¿Qué sucede si el comprador y yo tenemos una disputa?

Las reglas de eBay son claras y bien desarrolladas y deberían prevenir la mayoría de disputas, pero a veces todavía suceden.

- Si el comprador no paga, puede enviar un mensaje de recordatorio. No tiene que enviar el artículo y pasados unos días, si todavía no le han pagado, eBay le informará de que cancele la venta y vuelva a listar el artículo a la venta.
- Si piensa que se va a retrasar en enviar el artículo, hágase saber inmediatamente al comprador a través de eBay. Recuerde, el comprador puede calificar su satisfacción con su venta.

Utilice el servicio de mensajes del Resolution Centre para zanjar disputas. No se ponga en contacto con el comprador directamente por teléfono, correo electrónico o en persona, y no dé información personal como por ejemplo su dirección, correo electrónico o teléfono.



- Si hay problemas que no pueda resolver con un comprador a través del contacto abierto del sistema de eBay, entonces puede intentar solucionar las cosas a través del **Resolution Centre (Centro de resoluciones)** de eBay.
- eBay tiene una **Money Back Guarantee (Garantía de devolución de dinero)** si ellos no reciben el artículo que le compraron, o si no se ajusta a la descripción, incluyendo los daños durante el envío. Puede esperar que eBay le busque para una devolución si el **Resolution Centre** encuentra que usted tiene la culpa.



eBay puede ayudarle a conseguir una devolución si no está satisfecho con el artículo que ha comprado