

Πώληση στο διαδίκτυο χρησιμοποιώντας το eBay

Μπορείτε να κάνετε περισσότερα πράγματα στο eBay απ' ό,τι απλά να αγοράζετε αντικείμενα. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε το eBay για να πουλήσετε πράγματα, όπως αντικείμενα που δεν χρειάζεστε πλέον.

Γιατί να πουλήσετε πράγματα μέσω του eBay;

Παρόλο που θα μπορούσατε να πουλήσετε πράγματα που δεν χρειάζεστε πλέον από το γκαράζ του σπιτιού σας, πιθανόν να υπάρχει μόνο ένας περιορισμένος αριθμός αγοραστών στην περιοχή σας. Με το eBay μπορείτε να προσφέρετε αντικείμενα προς πώληση σε ολόκληρη την Αυστραλία, ακόμη και σε ολόκληρο τον κόσμο. Το eBay βοηθάει ώστε χιλιάδες πιθανοί αγοραστές να δουν τα πράγματα που θέλετε να πουλήσετε.

Επιπλέον, το eBay διαθέτει καλά ανεπτυγμένους και μακροχρόνιους κανονισμούς που έχουν σχεδιαστεί για να προστατεύουν εσάς ως πωλητές και οποιονδήποτε αγοράζει από εσάς.



Το eBay σας επιτρέπει να πουλάτε τα αντικείμενά σας σε ολόκληρη την Αυστραλία που είναι καλύτερα από το ξεπούλημα στο γκαράζ του σπιτιού σας

Άνοιγμα λογαριασμού eBay

Για να μπορέσετε να πουλήσετε αντικείμενα στο eBay, πρέπει να ανοίξετε λογαριασμό. Αν έχετε ήδη αγοράσει αντικείμενα μέσω του eBay, έχετε ήδη λογαριασμό. Εάν όχι, ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα για να ανοίξετε λογαριασμό:

1. Πηγαίνετε στο **ebay.com.au** στο πρόγραμμα περιήγησής σας.
2. Κάντε κλικ στο **register (εγγραφή)** κοντά στην επάνω αριστερή γωνία της οθόνης.
3. Στη σελίδα **Create an Account (Άνοιγμα Λογαριασμού)**, πληκτρολογήστε το όνομα και το επώνυμό σας, τη διεύθυνση email και έναν ισχυρό κωδικό πρόσβασης.
4. Κάντε κλικ στο **Register**.

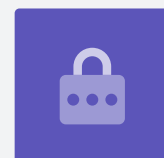
Κατόπιν θα επιστρέψετε στην αρχική σελίδα του eBay και θα συνδεθείτε στον λογαριασμό σας eBay και θα είστε έτοιμοι να ξεκινήσετε τις πωλήσεις σας.

Πώς μπορώ να βάλω κάτι για πώληση στο eBay;

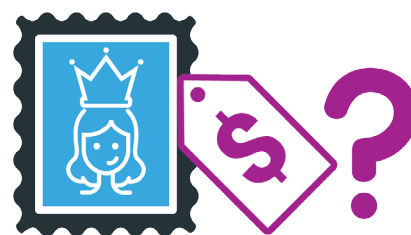
Η πώληση μέσω eBay μπορεί να είναι ευκολότερη από ό,τι νομίζετε. Αφού ανοίξετε λογαριασμό στο eBay, απλά ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα:

Πώληση στο διαδίκτυο χρησιμοποιώντας το eBay

Βεβαιωθείτε ότι ο κωδικός πρόσβασης στο eBay είναι ισχυρός και δεν έχει χρησιμοποιηθεί για οποιονδήποτε άλλο διαδικτυακό λογαριασμό. Ένας ισχυρός κωδικός πρόσβασης έχει τουλάχιστον οκτώ χαρακτήρες, με έναν συνδυασμό μικρών γραμμάτων, αριθμών και κεφαλαίων.



1. Αποφασίστε την τιμή που θέλετε να χρεώσετε. Μπορείτε να αναζητήσετε παρόμοια αντικείμενα στο eBay για να πάρετε μια ιδέα για το τι χρεώνουν οι άλλοι για αντικείμενα.
2. Τραβήξτε φωτογραφίες των αντικειμένων σας. Θα πρέπει να δείχνουν καθαρά την κατάσταση του αντικειμένου.
3. Κάντε κλικ στο **Sell (Πώληση)** κοντά στη επάνω δεξιά γωνία της αρχικής σελίδας του eBay. Ακολουθήστε τις οδηγίες. Το eBay μπορεί να σας βοηθήσει με λεπτομέρειες επειδή έχει αρχείο με παρόμοια αντικείμενα που έχουν πουληθεί.
4. Δώστε προσοχή στο πλαίσιο **Pricing (Τιμολόγηση)**. Εδώ είναι το μέρος που αποφασίζετε αν θέλετε να βγάλετε το αντικείμενο σε δημοπρασία ή να βάλετε μια τιμή για **Buy it Now (Αγορά Τώρα)**. Εδώ καθορίζετε επίσης την **Starting bid (Τιμή εκκίνησης προσφορών)**.
5. Στο πλαίσιο **Pricing** μπορείτε επίσης να επιλέξετε την επιλογή **Allow Offers (Επιτρέπω Προσφορές)**. Αν το κάνετε αυτό, η καταχώρησή σας για την πώληση θα δείξει ότι θα λαμβάνονται υπόψη και προσφορές. Αλλά δεν χρειάζεται να δεχτείτε μια προσφορά ή μπορείτε να κάνετε μια αντιπροσφορά.
6. Αν επιλέξατε τη δημοπρασία, μπορείτε να αλλάξετε τη διάρκειά της από επτά ημέρες που είναι το κανονικό σε μικρότερο χρονικό διάστημα.
7. Καθορίστε μια επιλογή αποστολής. Το eBay θα σας βοηθήσει να υπολογίσετε τα ταχυδρομικά τέλη ή την παράδοση.



Κάντε μια έρευνα για παρόμοια αντικείμενα για να υπολογίσετε μια τιμή πώλησης

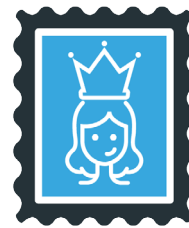
Πώληση στο διαδίκτυο χρησιμοποιώντας το eBay

8. Αν δεν το έχετε κάνει προηγουμένως, το eBay θα σας ζητήσει να καθορίσετε πώς θέλετε να πληρωθείτε. Συνήθως το PayPal είναι ο ασφαλέστερος τρόπος για να λάβετε την πληρωμή, οπότε απλά βάλτε τικ σε αυτό το πλαίσιο.
9. Αφού καταχωρηθεί το αντικείμενό σας, μπορεί να λάβετε ερωτήσεις από πιθανούς αγοραστές μέσω του συστήματος eBay. Να είστε έτοιμοι να απαντήσετε αμέσως στις ερωτήσεις για το αντικείμενο.

Συμβουλές για μια καλή πώληση

Μπορείτε να αυξήσετε τις πιθανότητές σας για μια ικανοποιητική πώληση ακολουθώντας μερικές απλές συμβουλές:

- Να βάλετε μια ρεαλιστική τιμή. Ελέγξτε με ποια τιμή έχουν πουληθεί παρόμοια αντικείμενα.
- Περιγράψτε με ακρίβεια το αντικείμενο. Αναρτήστε καθαρές φωτογραφίες, συμπεριλαμβανομένων τυχόν ζημιών ή φθορών. Έτσι θα αποφύγετε παράπονα αργότερα.
- Τις περισσότερες φορές είναι καλύτερα να επιλέξετε τη δημοπρασία ως μέσο πώλησης
- Πάντοτε να καθορίζετε μια **Τιμή εκκίνησης προσφορών** που δεν θα μετανιώσετε αν τελικά πουληθεί στην τιμή αυτή.
- Αν το αντικείμενό σας δεν πουληθεί, απλώς καταχωρήστε το ξανά. Μπορεί κάποιος πιθανός αγοραστής να μην έψαχνε εκείνες τις μέρες, αλλά θα ψάξει σύντομα. Το eBay έχει μια επιλογή **Easy pricing (Εύκολη τιμολόγηση)** για αυτόματη επανακαταχώρηση του αντικειμένου σας αν δεν πουληθεί την πρώτη φορά. Αυτό όμως μειώνει την τιμή εκκίνησης προσφορών κατά 5%.



Starting bid: \$4.00

Η τιμή εκκίνησης προσφορών θα πρέπει να είναι μια τιμή που θα ήσασταν ικανοποιημένοι να δεχτείτε

Τι πρέπει να κάνω όταν κάποιος δεσμευτεί να αγοράσει;

Όταν κάποιος κερδίσει τη δημοπρασία για το αντικείμενο που πουλάτε:

- Πρέπει να το πουλήσετε. Συνάψατε ένα δεσμευτικό συμβόλαιο με το eBay για να το κάνετε και δεν μπορείτε να μην το πουλήσετε αν αλλάξετε γνώμη ή δεν είστε ικανοποιημένοι με την τελική τιμή.
- Δεν στέλνετε το αντικείμενο έως ότου πληρώσει ο αγοραστής.
- Εάν η πώληση ήταν με τη μέθοδο **Buy It Now (Αγορά Τώρα)**, ο αγοραστής θα έχει ήδη πληρώσει. Στη δημοπρασία, ο αγοραστής έχει τέσσερις ημέρες περιθώριο για να πληρώσει.

Πώληση στο διαδίκτυο χρησιμοποιώντας το eBay

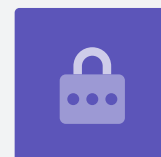
- Πρέπει να στείλετε το αντικείμενο το συντομότερο δυνατό μετά την πληρωμή του αγοραστή. Αν δεν το στείλετε, μπορεί να καταλήξετε σε μια χαμηλή βαθμολογία στο eBay και οι άνθρωποι θα διστάσουν να συνεργαστούν μαζί σας.
- Γράψτε σχόλια για τον αγοραστή σας. Το eBay θα ζητήσει από τον αγοραστή να γράψει σχόλια για εσάς. Με τον τρόπο αυτό αποκτάτε καλή φήμη στο eBay.

Τι γίνεται αν ο αγοραστής μου και εγώ έχουμε μια διαφωνία;

Οι κανονισμοί του eBay είναι σαφείς και καλά τεκμηριωμένοι και πρέπει να αποτρέπουν τις περισσότερες διαφορές, αλλά μερικές φορές πάλι μπορεί να συμβούν.

- Αν ο αγοραστής δεν πληρώσει, μπορείτε να στείλετε ένα μήνυμα υπενθύμισης. Δεν υποχρεούστε να στείλετε το αντικείμενο και μετά από λίγες μέρες, αν ακόμη δεν έχετε πληρωθεί, το eBay θα σας ενημερώσει ότι μπορείτε να ακυρώσετε την πώληση και να ξαναβάλετε το αντικείμενο για πώληση.
- Αν διαπιστώσετε ότι θα καθυστερήσετε να στείλετε το αντικείμενο, ενημερώστε αμέσως τον αγοραστή μέσω του eBay. Να θυμάστε ότι ο αγοραστής μπορεί να αξιολογήσει την ικανοποίησή του με την πώληση σας.

Χρησιμοποιήστε την υπηρεσία ανταλλαγής μηνυμάτων του Κέντρου Επίλυσης Διαφορών για την επίλυση των διαφορών. Μην επικοινωνείτε απευθείας με τον αγοραστή τηλεφωνικά, με email ή αυτοπροσώπως και μη δίνετε προσωπικά σας στοιχεία, όπως διεύθυνση, email ή αριθμό τηλεφώνου.



- Αν υπάρχουν προβλήματα που δεν μπορείτε να επιλύσετε με τον αγοραστή μέσω της ανοιχτής επικοινωνίας χρησιμοποιώντας το σύστημα eBay, τότε μπορείτε να προσπαθήσετε να λύσετε τη διαφορά μέσω του **Resolution Centre (Κέντρο Επίλυσης Διαφορών)** του eBay.
- Το eBay διαθέτει μια **Money Back Guarantee (Εγγύηση Επιστροφής Χρημάτων)** για τους αγοραστές αν δεν λάβουν το αντικείμενο που αγόρασαν από εσάς ή δεν ταιριάζει με την περιγραφή, ακόμα και αν έχει υποστεί ζημιά κατά τη μεταφορά. Να είστε βέβαιοι ότι το eBay θα σας "διώξει" για να επιστρέψετε τα χρήματα αν το **Κέντρο Επίλυσης Διαφορών** βρει ότι φταίτε εσείς.



Το eBay μπορεί να σας βοηθήσει να πάρετε πίσω τα χρήματά σας αν δεν είστε ικανοποιημένοι με το αντικείμενο που αγοράσατε