Байков В. Д.
Байков Д. В.

Современный самоучитель работы на аукционе eBay

Второе издание, дополненнное

ДМК Пресс
издательство
Москва, 2010

УДК 004.4
ББК 32.973.26-018.2

Байков В. Д., Байков Д. В.
Современный самоучитель работы на аукционе eBay. – М.: ДМК Пресс, 2010. – 192 с. : ил.

ISBN 978-5-94074-487-0

На протяжении двенадцати уроков книги читатель проходит полный путь от начального знакомства с самым популярным Интернет-аукционом в мире до получения практических навыков техники покупок и продаж на нем. Ежедневно выставляемые на аукцион более 30 млн товаров заставляют освоить методы их эффективного поиска, а также профессиональные приемы постановки собственных товаров на торги.

Цель книги состоит в том, чтобы не просто познакомить, а научить читателя эффективной работе на аукционе eBay, помочь освоить разнообразные области его использования. Показано, например, что кроме купли-продажи аукцион eBay может служить мощным инструментом маркетинга.

Уникальность данного издания состоит в том, что в нем параллельно рассматриваются вопросы организации работы двух самых популярных сайтов аукциона eBay – американского ebay.com и немецкого ebay.de.

Книга снабжена большим количеством практических примеров, взятых из реальных торгов на аукционе eBay, включая и те, в которых участвовали сами авторы.

УДК 004.4
ББК 32.973.26-018.2

Все права защищены. Любая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Материал, изложенный в данной книге, многократно проверен. Но поскольку вероятность технических ошибок все равно существует, издательство не может гарантировать абсолютную точность и правильность приводимых сведений. В связи с этим издательство не несет ответственности за возможные ошибки, связанные с использованием книги.

ISBN 978-5-94074-487-0

© Байков В. Д., Байков Д. В., 2010
© Оформление, ДМК Пресс, 2010

Содержание

Введение 5

Урок 1 ❖
Знакомство с сайтом 9

Урок 2 ❖
Поиск по ключевым словам и по каталогу 24

Урок 3 ❖
Регистрация на аукционе в качестве покупателя 46

Урок 4 ❖
Как выиграть лот и что делать дальше? 57

Урок 5 ❖
Регистрация на аукционе в качестве продавца 67

Урок 6 ❖
Постановка товара на торги 75

Урок 7 ❖
Как использовать TurboLister 102

Урок 8 ❖
Что выгодно продавать? 114

Урок 9 ❖
Нестандартные ситуации 130

Урок 10 ❖
Аукцион eBay как инструмент маркетинга 153

Урок 11 ❖
Как стать профессионалом 163

Урок 12 ❖
Как зарабатывать на eBay, не покупая и не продавая 175

Приложение 1 ❖
Последние изменения на аукционе eBay 182

Приложение 2 ❖
Аукцион eBay по-русски 186

Введение

О различных аспектах использования Интернета говорится много, и тема эта, наверное, безгранична. Но вот еще один аспект: покупка и продажа через Интернет и новых, и старых вещей. Для того чтобы познакомиться с этим, нужно заглянуть на самый известный из Интернет-аукционов – eBay.

Как научиться участвовать в работе этого аукциона, как выигрывать аукционные торги, как выставить свою вещь, чтобы продать ее по максимальной цене, – обо всем этом и пойдет речь в предлагаемой вашему вниманию книге. Отметим, что на аукционе eBay продаются отнюдь не раритеты, не какие-то коллекционные вещи, обладающие высокой ценностью, как это делается, к примеру, на знаменитых аукционах Кристи и Сотби. Здесь большей частью выставляются обычные бытовые предметы.

Например, на аукционе можно увидеть много вещей, выставленных жителями СНГ: тут и советские фотоаппараты 60-х гг., фарфоровые статуэтки, оловянные солдатики, щипцы для колки сахара или орехов, перекидные и отрывные календари, кофемолки, ступки, кухонные весы, разделочные доски, подсвечники, коробки для круп. Можно увидеть ковры и тюбетейки из Средней Азии, экипировку для соколиной охоты и картины старинной жизни на Украине или в Белоруссии. Значки, старые советские монеты и бумажные деньги из Туркестана, фотографии времен Первой и Второй мировых войн, «бабушкины» открытки, лорнеты, пенсне, логарифмические линейки, предметы воинской атрибутики, театральные и футбольные афиши.

А жители западных стран выставляют на аукцион как новую, так и подержанную бытовую электронику – ноутбуки, DVD-проигрыватели, TFT-мониторы, цифровые камеры. Причем подержанные вещи стоят на порядок меньше новых даже после одного-двух лет использования. В общем, каждый может найти здесь для себя много интересного. А выбирать есть из чего: ежедневно на аукционе eBay выставляется более 30 млн товаров.

Но, кроме покупок и продаж, аукцион eBay может служить еще и мощным инструментом для изучения рыночных цен практически любой категории предметов. Например, у вас есть старый граммофон, театральный бинокль, шахтерская лампа или часы-ходики. Вы хотите продать их у себя в городе, но не знаете их реальной цены.

Обращаетесь, как к справочнику, на аукцион eBay и смотрите, по какой цене ушли аналогичные товары на последних торгах. Это и есть приблизительная цена вашего изделия. То же самое можно сделать и с изделиями и предметами искусства, которые вы сами изготовили: шкатулки, гравюры на металле, пейзажи и натюрморты, жанровые сцены, вышивка и изделия из дерева, а также платья, костюмы, украшения, самоделки и многое, многое другое.

Еще один аспект применения возможностей аукциона eBay – это «раскрутка» своей фирмы, как говорится, в мировом масштабе. Вы выставляете свой товар по заниженной цене и одновременно с этим в описании товара делаете ссылку на дополнительные иллюстрации, которые находятся на Интернет-странице вашей фирмы. Сделав так несколько раз, вы привлекаете внимание к вашей фирме огромной аудитории заинтересованных лиц. При этом у вас даже может и не быть своей фирмы, а вы являетесь просто частным лицом, производящим, например, лоскутные коврики или одежду для кукол. И здесь для рекламы своих товаров или услуг неоценимую помощь вам также окажет eBay.

Приведем один конкретный пример. В 2002 г. мы купили в Санкт-Петербурге твердый диск емкостью 40 Гб производства фирмы Fujitsu. Гарантия на него была один год. Через полтора года диск вышел из строя. В мастерской по ремонту компьютеров сказали, что восстановлению и ремонту он не подлежит, и его нужно просто выбросить как утиль. То же самое сказали нам и домашние умельцы. Мы подумали, что, может быть, найдутся где-нибудь в других местах мастера, для которых эта работа будет по плечу, и тогда они купят этот диск либо для себя, либо для продажи. Но давать объявления в другие города или тем более в другие страны было бы слишком дорого, овчинка не стоила выделки.

Тогда мы просто зашли на самый большой европейский сайт всемирного Интернет-аукциона eBay, а таковым является германский сайт ebay.de. Вначале решили проверить, а продаются ли там вообще вещи с дефектами. Обнаружили, что всего на германском сайте eBay на тот момент продавалось несколько тысяч дефектных вещей. Тогда стали смотреть, а есть ли среди них дефектные твердые диски (по-немецки: *Festplatte)*. Их оказалось не менее сотни штук. Тогда, вместо того чтобы выбрасывать дефектный диск, мы смело выставили его на торги на аукцион eBay. Конечно, нужно было совершенно честно указать на дефект диска, состоявший в том, что он не распознавался системой BIOS.

Через неделю диск был продан по цене 36 евро. При этом все расходы по пересылке, как это принято на eBay, оплатил покупатель. А им оказался, кстати, какой-то мастер из Полтавы. Это только один пример использования аукциона eBay, который показывает, как можно заработать, не выбрасывая сломанные или ненужные вещи, а выставляя их на торги.

Можно сказать, что никаких особых знаний, кроме, пожалуй, знакомства с работой в Интернете, для работы на аукционе eBay не потребуется. И покупать, и продавать на eBay может практически каждый. Этому научиться гораздо проще, чем, скажем, игре на скачках, и менее рискованно, чем, например, биржевой игре. Можно вначале зарабатывать на аукционе всего до 100–150 долл. в месяц, но потом вполне реально достичь и гораздо более высоких доходов.

Аукцион eBay с самого начала был задуман как посредник, помогающий покупателю и продавцу найти друг друга. При этом в отличие от всемирно известных аукционов, он, скорее всего, напоминает электронную версию до боли знакомых нам вещевых рынков, или популярных когда-то барахолок. Так что сама идея eBay – это фактически Интернет-вариант всемирной барахолки.

Появившись в Америке, в последние годы аукцион eBay стал бурно развиваться и в Европе, особенно в связи с введением евро, что резко упростило взаимные расчеты. Ведь в любое отделение банка в Австрии или Франции можно перевести деньги с вашего валютного счета в России или на Украине, и наоборот. И поэтому то, что сама компания eBay не берет на себя никаких обязательств в отношении доставки товаров и способов расчетов между участниками торгов, не усложняет дела. Прибыль же самой компании складывается из комиссионных, которые выплачивает аукциону продавец, выставляя товар на аукцион, и затем, если товар успешно продается (а для этого достаточно хотя бы одного заявителя), и из окончательной суммы также высчитывается небольшая доля. Для покупателей же все услуги, предоставляемые компанией eBay, **бесплатны**, кроме, разумеется, стоимости самого товара и его пересылки. Для покупателя денежные расчеты идут только непосредственно с продавцом товара. Товар высылается после получения денег продавцом, при этом случаи обмана встречаются крайне редко, так как каждый продавец имеет индивидуальный рейтинг – общее количество отзывов о нем покупателей, в котором отмечается число положительных и отрицательных отзывов. Обо всем этом можно прочесть прямо на сайте. Туда заносятся и выставляются на обозрение все поступившие жалобы, если таковые

имеются. Поэтому у того, кто поведет себя некорректно, уже никто никогда ничего не купит, по крайней мере не потребовав дополнительных гарантий. Следовательно, выбрав продавца с высоким рейтингом, вы сводите возможность потери своих денег практически к нулю. Об этом мы подробнее поговорим на наших уроках. Эти уроки предназначены именно для тех, кто хочет не просто ознакомиться с возможностями всемирного Интернет-аукциона eBay, а научиться **практически** продавать и покупать на нем.

Если вы оглянетесь кругом, то увидите, что во всем мире, в том числе и в странах СНГ, появилось много частных лиц и небольших посреднических фирмочек, предлагающих свои услуги по выставлению любых ваших товаров на eBay. Почему бы и вам, освоив материал данных уроков, не открыть свое дело? Но сначала можно попробовать сделать это лично для себя. Трудно, правда, гарантировать определенную сумму экономии или же ежемесячных доходов тем, кто работает с данным аукционом. Все зависит от вашей энергии, находчивости, выдумки. Однако минимальную сумму сведений, необходимых для успешной работы на eBay, мы вам дадим, а дальше уже для вас начнется самостоятельное плавание.

Вначале мы с вами пройдем по самому простому пути, тем не менее позволяющему и покупать, и продавать на аукционе eBay. Затем изложим ряд тонкостей, остроумных приемов, научим не попадать случайно в проигрышные ситуации. Расскажем подробно о том, как именно нужно покупать по минимальной цене. Однако с ответом на вопрос, *что именно покупать*, мы вам вряд ли сможем помочь, все зависит от вашего вкуса, интересов, индивидуальных пристрастий и материальных возможностей. А вот с вопросом выбора товаров на продажу дело обстоит гораздо более определенно. Подчеркиваем: не проще, а именно определеннее. Тут цель более однозначна – получение максимальной выгоды. И поэтому выбирать для продажи нужно именно то, что эту выгоду сможет обеспечить. Тут мы приведем ряд конкретных примеров и рекомендаций.

Осветим мы также и вопросы, связанные с различными нестандартными, а иногда и конфликтными ситуациями, которые довольно редко, но все-таки могут возникнуть при работе с аукционом eBay.

Урок 1

Знакомство с сайтом

Подчеркнем вначале разницу между обычными аукционами и аукционом eBay. На обычных аукционах борьба идет до победного конца, то есть время аукциона не ограничено: пока ставки растут, аукцион продолжается. Там ведущий аукциона видит в лицо всех его участников, и они видят друг друга. В Интернете с его миллионами участников все происходит виртуально. Поскольку участники аукциона не собраны в одном месте, а разбросаны по всем пяти континентам, время в которых существенно различается, то при традиционной организации аукциона они были бы поставлены в неравные условия. Поэтому аукцион eBay организован по несколько иному принципу: он по каждому лоту имеет фиксированное время завершения, назначаемое самим продавцом. Продавцом задается и длительность аукциона: от трех до десяти дней, и время его окончания с точностью до минут. Чаще всего именно эти минуты и являются для торгов решающими. К этому вопросу мы еще вернемся, когда будем рассматривать технику выигрыша на аукционах eBay. Еще одно отличие аукциона eBay от традиционных рассмотрим чуть позже.

С чего начать знакомство с работой Интернет-аукциона eBay? Войдя в Интернет, наберите в браузере Mozilla, Netscape или Explorer любой из адресов аукциона eBay, например адрес, **ebay.com**. Вы увидите англоязычную версию сайта (рис. 1.1).

Значение пунктов главного меню – **Buy, Sell, My eBay, Community, Help** – мы рассмотрим чуть позже, по мере изложения материала уроков. А вначале просто «прогуляемся» по сайту, лишь присматриваясь к товарам, ничего не покупая и не торгуясь. Для этого не нужна никакая регистрация.

Остановимся вначале на том, как ищутся товары на аукционе. Начнем с простейшей техники поиска товаров. Зададим, например,

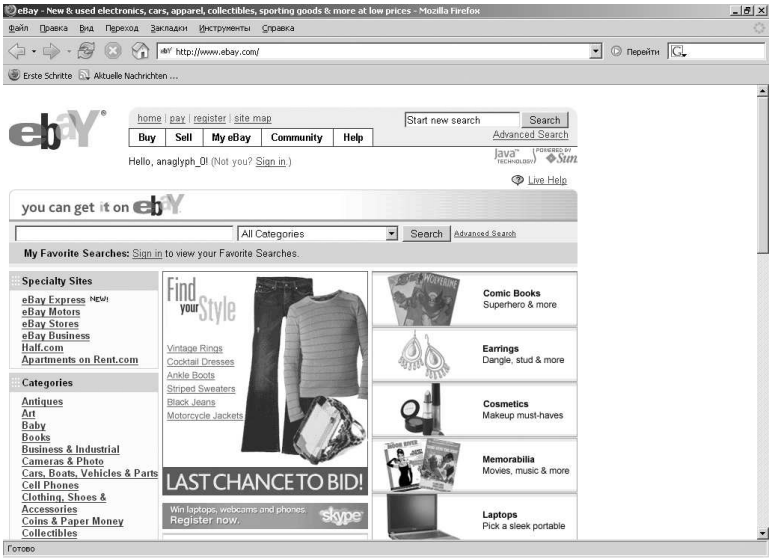


Рис. 1.1 ❖ Главная страница сайта ebay.com

поиск твердых дисков (harddisk), выставленных на торги. Для этого в поисковом окне, расположенном прямо под надписью you can get it on ebay (рис. 1.1), наберем ключевое слово: harddisk. И нажмем на кнопку Search. Увидим вот что (рис. 1.2).

Из рис. 1.2 следует, что на сайте **ebay.com** продается в настоящий момент 87 твердых дисков. Выберем другой вариант написания слова твердый диск – раздельный: hard disk (рис. 1.3).

Как следует из рис. 1.3, в случае раздельного написания мы нашли гораздо больше твердых дисков – 2506. К вопросу о вариантах написания как английских, так и немецких слов и о важности этого мы еще вернемся на последующих уроках. При этом не следует думать, что выбор идеально правильного варианта написания, взятого к примеру, из Оксфордского словаря, является одновременно и самым распространенным. Та же самая ситуация существует, к примеру, и в русском языке. Попробуйте в этом сами убедиться, поискав в любом русском поисковике, например, слово АГЕНТСТВО (правильное написание) и слово АГЕНСТВО (неправильное написание) и сравните, по какому варианту из двух представленных найдете больше страниц в Интернете.