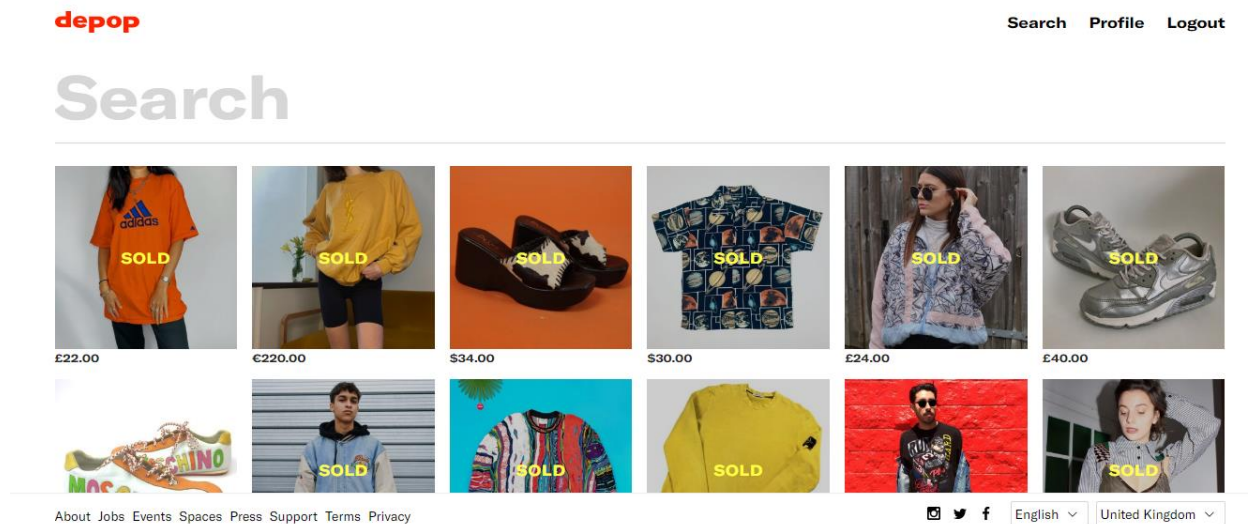




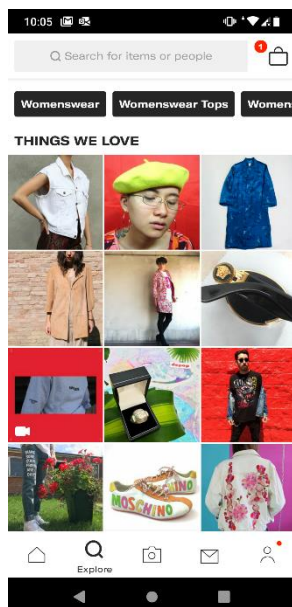
Categorias:

No site:

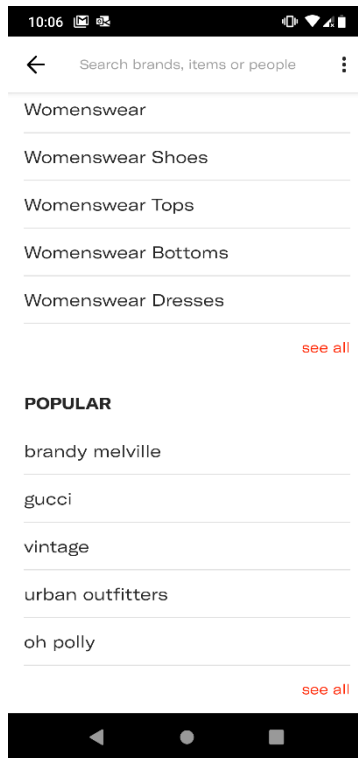
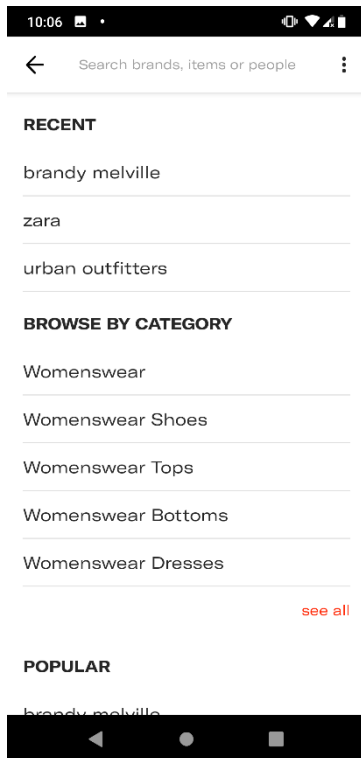
- não aparecem.
- Incentivo ao uso da app.



Na app:

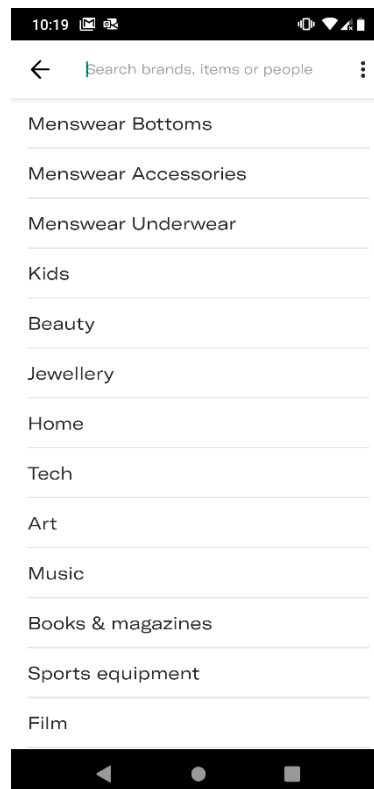
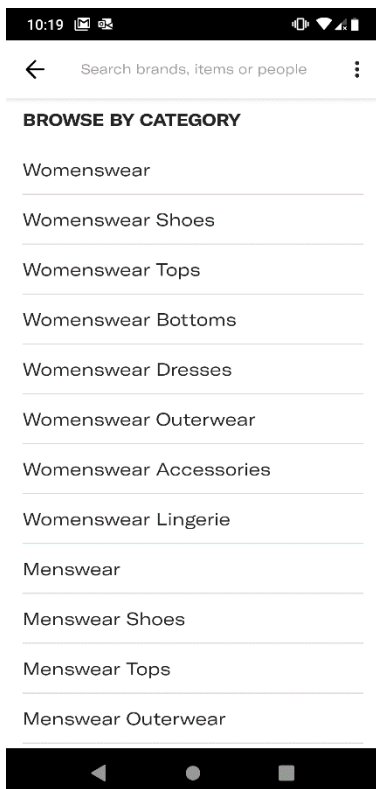


Na página de Explore aparecem apenas sugestões (categorias mais movimentadas?)



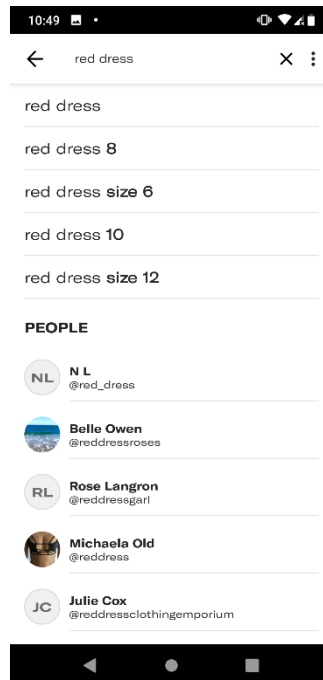
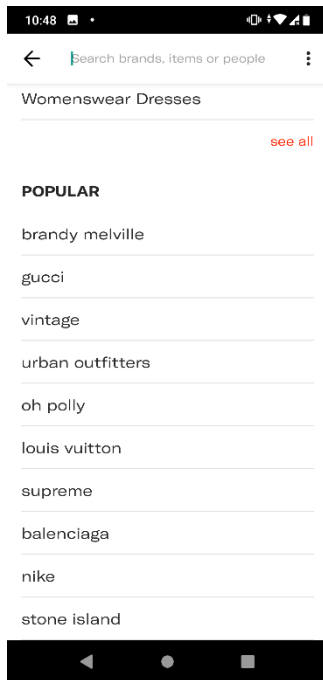
opções de pesquisa disponíveis:

- pesquisas recentes
- por categoria
- populares



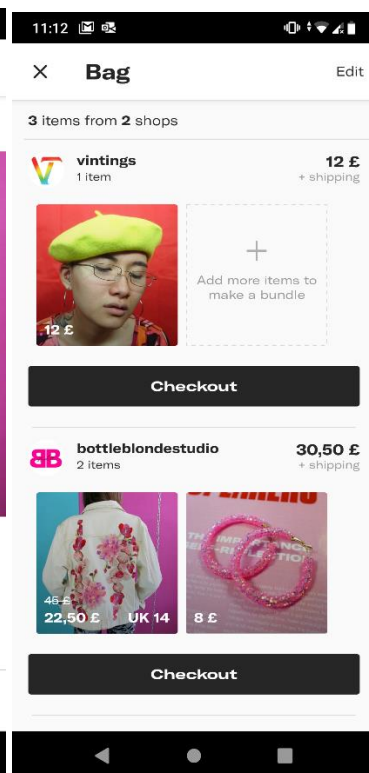
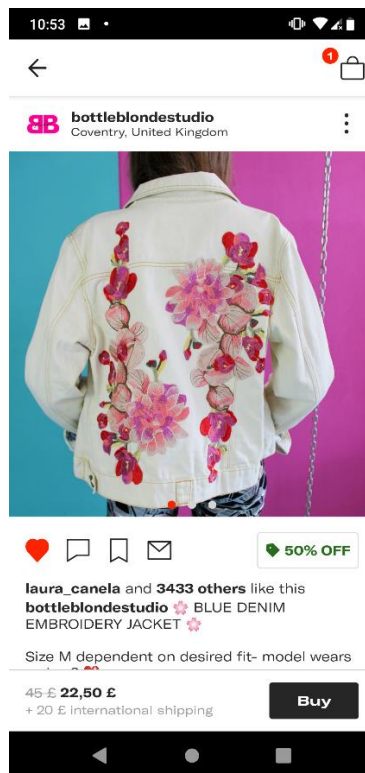
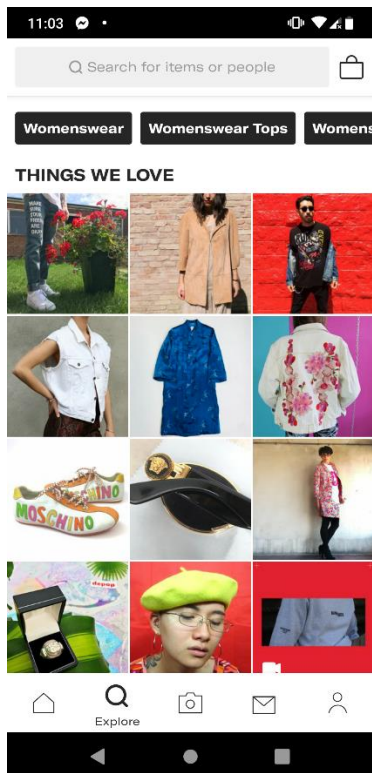
grupos principais de artigos:

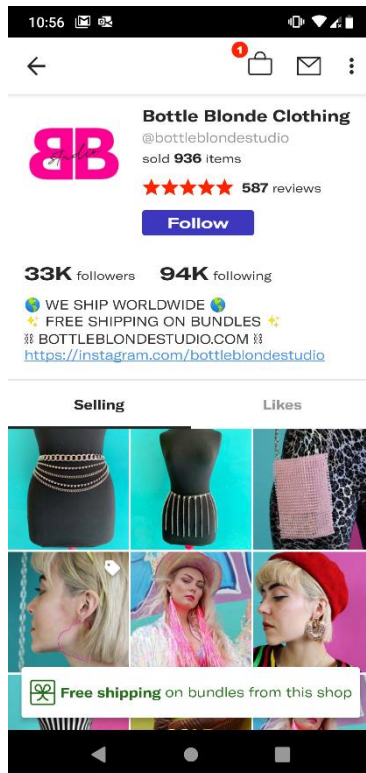
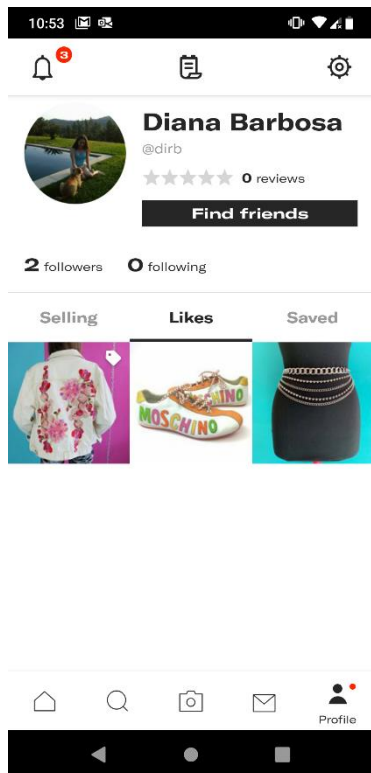
- mulher
- homem
- criança
- beleza
- joalheria
- casa
- tecnologia
- arte
- música
- livros e revistas
- equipamento desportivo
- filme



Processo de compra: “Buy” é um *add to bag*, não há compras diretas.

Agrupar as peças por loja de modo a poupar nos portes e incentivar à compra.





Likes são públicos.

Itens guardados não.

Vendedores têm reviews.

PRÓS:

- Os itens têm boa apresentação
- Upload rápido e fácil
- Para quem tem mtos fãs consegue vender facilmente sem descrever detalhadamente o produto

CONTRAS:

- Categorias de coisas que n têm nada a ver tipo tecnologia
- Poucos filtros
- Users queixam-se que têm que ser ativos na app para conseguirem vender.
- Só se podem pôr coisas à venda na app.
- App só permite fotos quadradas e apenas 4.
-

O problema de ser a la rede social é que as pessoas focam mais no perfil da pessoa do que na peça em si. Pessoas que n sejam instagrammers que n queiram encher o seu perfil de roupa e fotos bonitas, que queiram apenas vender coisas de forma prática, ou tenham apenas duas ou três peças para vender ficam desmotivadas. Por esse motivo e porque se não fores muito ativo na app as tuas peças n aparecem. Logo isso diminui muito a pool de users.

Similaridades/Diferenças:

- É um *Marketplace à la rede social* como nós
- Tem as mesmas tabs que nós tínhamos idealizado: feed, shop/search, sell, perfil, stories.
- Permite que os users conversem e que se encontrem em pessoa. Não permite é que comprem as peças fora da app, arranjar um comprador pela app e receber o dinheiro por fora. Não se pode dar isso a entender pelas conversas.

Depop buyer wants to pick up item in person any tips?

I haven't had a buyer want to meet in person to buy an item before. I've only had experience shipping items. Does anyone have any advice on what I should do in this situation? Do I ask them to pay before meeting up or in person? How do I prove I gave them the item?


PuffinTheMuffin 3 points · 1 year ago · edited 1 year ago

Depop pretty much said they won't back you if your buyer claim to have not received the item.

Tell them you can only do it with cash because Depop and Paypal won't offer you any seller protection for meet-up transactions. Put your twitter handle in your bio and tell your buyer to tweet at you if they need more info.

I would avoid asking for email or messaging them your email cause I suspect that type of thing would trigger the Depop police bot and insta mark you as a scammer trying to deal off Depop.

Waynette- 1 point · 1 year ago

I would not attempt to make any transactions outside of Depop  You do not want to get your shop suspended. It's not worth it

Modelo de negócio:

- Não se paga para usar
- Cobra 10% do valor total da transação (incluindo portes) + taxas do paypal.
- Permite fazer descontos no preço das peças mas apenas a partir de 10 dias da data de upload.
- Tem seller protection (o vendedor apenas pode enviar o produto após ter recebido o €).
- Opção de free shipping (dá ao vendedor liberdade de como lida com os portes).

3) Offer free shipping. Offering free shipping will make your brand more desirable to a buyer, it makes you competitive on Depop and the wider market. Did you know that 61% of buyers abandon an item at check out because of shipping costs? So offering free shipping is more likely to secure the purchase. We know that as a depop seller you are **twice as likely to sell an item on Depop** if you offer free shipping. But how do I go about offering free shipping? There will always be a shipping cost, it's the way in which you factor it in to your overall strategy. Here's a few ideas to get you started.

[shipping tips no site do depop]

1. Increase the product price to include the cost of shipping. That way there are no surprises at the checkout.
2. Increase the price of your products slightly to cover partial costs of shipping, so both you and the customer cover the cost.
3. Offer free shipping on select items, for example where you have a higher profit margin or items are cheaper to ship.
4. Use free shipping as a promotional tool. Turn browsers into buyers by running a free shipping promotion over a weekend.

Reviews relevantes:



Sites a consultar:

- POSHMARK VS. EBAY VS. DEPOP: THE ULTIMATE RESALE SITE SHOWDOWN
<http://www.theluxestrategist.com/poshmark-vs-ebay-vs-depop-the-ultimate-resale-site-showdown/>