digital: kỹ thuật số

condition: tình trạng

decide: quyết đinh

potential: tiềm năng

# Đấu giá trên ebay

## câu chuyện 1:

<http://netforbeginners.about.com/cs/buyingselling/a/ebay101examples.htm>

## câu chuyện 2:

**Hiện chúng tôi đang là người trả giá cao nhất**

Phần trên cùng của trang này (có nền màu xanh) chỉ được đưa ra cho người đặt giá – không ai khác có thể biết được mức giá cao nhất chúng ta đưa ra là gì. Nhưng tại sao giá hiện thời lại là 0.99 đô mà không phải là 2 đô? Đó là bởi vì bạn là người trả giá đầu tiên, dù bạn có đặt giá cao đến thế nào, thì mức giá đầu tiên bạn đưa ra cũng là giá khởi điểm. Nếu như có ai đó trả giá cao hơn chúng tôi, eBay sẽ đại diện chúng tôi tăng giá đưa ra tối đa là 2 đô đối với mỗi phần tăng thêm là 0.05 đô (những món hàng giá rẻ thường có phần tăng thêm rất thấp, còn những món hàng cao cấp có phần tăng thêm cao hơn). Vì thế nếu có một người khác tham gia và đặt giá 1.25 đô, eBay sẽ đại diện cho chúng tôi đưa ra giá 1.31 đô, và chúng tôi vẫn thắng. Nhưng nếu có người đặt giá cao nhất là 2.01 đô, chúng tôi đã bị vượt mặt (và eBay sẽ gửi một e-mail thông báo cho chúng tôi trong trường hợp chúng tôi không theo dõi buổi đấu giá). Lúc đó, nếu chúng tôi vẫn muốn mua sản phẩm này, chúng tôi sẽ phải đưa ra giá mới.

Đây là điểm khác biệt giữa eBay với các cuộc đấu giá thông thường – và cũng là điểm thú vị của nó. Nếu mỗi người tham gia đấu giá đều đưa ra đúng mức giá cao nhất mà anh ta sẵn sàng trả, cuộc đấu giá sẽ kết thúc không hề kịch tính. Người trả giá cao nhất sẽ chiến thắng một cách lặng lẽ. Nhưng con người thì vẫn cứ là con người, và thường thì mức giá cao nhất họ muốn trả chỉ “cao hơn một chút so với những gì mà những người khác muốn trả.” Nếu chúng tôi vẫn muốn mua chiếc lõi đựng giấy đó, chúng tôi chỉ cần điền một mức giá mới vào, ví dụ như 3 đôla, và nếu như mức giá tối đa mà những người khác đưa ra thấp hơn 3 đôla, chúng tôi sẽ lại thắng. Nhưng chiến thắng này chỉ là tạm thời, bởi nếu người kia cũng muốn giành được món hàng này như chúng tôi, anh ta sẽ tiếp tục đặt giá cho đến khi giá anh ta đưa ra vượt qua mức giá tối đa của chúng tôi. Lúc đó cuộc chiến đấu giá sẽ xảy ra.

Cuộc chiến đấu giá thường diễn ra rất nhanh – và đôi khi rất tốn kém. Nếu cuộc chiến này kéo dài ba ngày cho đến khi thời gian đấu giá kết thúc, có thể cuối cùng chúng tôi sẽ phải trả hàng trăm đôla cho vài chiếc lõi đựng giấy. Và điều này cũng thường xảy ra. Mức adrenaline trong cơ thể chúng ta thúc giục chúng ta chiến thắng trong cuộc đấu giá bằng mọi giá -- không hoàn toàn là để giành lấy vài chiếc lõi đựng giấy, mà là để chiến thắng. Chính vì lý do này mà phần lớn những mức giá được đưa ra vào hai phút cuối cùng của buổi đấu giá. Mọi người thường đợi để đặt giá cho đến khi buổi đấu giá sắp kết thúc -- bằng cách này, họ có thể theo dõi hoạt động của những người đấu giá khác, và hy vọng không ai đưa ra giá cao hơn giá của họ. 10 giây cuối cùng của cuộc chiến đấu giá thường trở thành cuộc chiến băng thông. Những ai sử dụng kết nối internet theo kiểu quay số sẽ không bao giờ đặt kịp giá trong 10 giây cuối. Còn người nào sử dụng modem cáp hiện đại có khả năng thắng trong vòng 2 giây cuối.

Có ít nhất một lý do tại sao ai đó lại đặt giá rất sớm trong buổi đấu giá: để loại trừ những người muốn mua hàng theo kiểu “Mua ngay lập tức – **Buy it Now** ”, bởi nếu vậy, cuộc đấu giá sẽ kết thúc. Nhưng điều này cũng đúng theo chiều ngược lại: ngay khi có người tham gia đặt giá, không ai có thể mua theo kiểu “Mua ngay lập tức” được nữa. Nếu ai đó tìm được món hàng vừa ý nhưng không muốn mua theo kiểu này, người đó có thể tham gia đặt mức giá thấp nhất để người khác không thể vào và mua mất món hàng này được.

# Giám sát hàng hóa trên eBay

Các vấn đề gây tranh cãi bắt đầu xuất hiện và lan rộng trên eBay khi số mặt hàng được rao bán ngày càng nhiều. Vào cuối năm [1999](http://vi.wikipedia.org/wiki/1999), một người đàn ông đăng tin bán đấu giá 1 quả thận của mình trên eBay mong tìm được một khách hàng từ thị trường nước ngoài do hành vi này là bất hợp pháp tại Mỹ. Trong một số đấu giá khác, thậm chí người và cả thành phố được đem rao bán. Tất nhiên đa số tin đấu giá này chỉ là trò đùa vui, tuy nhiên, vào năm [2004](http://vi.wikipedia.org/wiki/2004), eBay phát hiện có những mẫu tin nghiêm túc rao báo các cô gái Việt đến [Đài Loan](http://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%C3%A0i_Loan). Điều này làm bùng lên tranh cãi về tính hợp pháp của các thương vụ đấu giá trên eBay. Thông thường, eBay chỉ bỏ đi các đấu giá vi phạm các điều khoản sử dụng sau khi nghe được tố cáo hay phàn nàn từ một phía thứ 3, còn bản thân công ty không có nhiều biện pháp cụ thể để kiểm soát tất cả thương vụ trên hệ thống của mình. Lợi dụng sơ hở này, rất nhiều bọn xấu đã sử dụng eBay để kinh doanh hàng nhái, hàng giả, hoặc lừa đảo người mua lẫn người bán. Rất khó khăn để phát hiện và ngăn chặn bọn chúng vì đa số đều xuất phát từ những nước có hệ thống an ninh [thương mại điện tử](http://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD) kém phát triển như Trung Quốc, Nigeria, Maroc,...

(trích wiki.ebay)

Khác với những website bán hàng trực tuyến thế giới, eBay đơn thuần là không gian để các đối tác tìm thấy giao dịch mình cần. Người bán và người mua hàng đều là thành viên của trang web nên sẽ tuân thủ 'luật chơi' nghiêm ngặt mà eBay quy định. Đơn giản nhất là việc cung cấp các thông số về hàng hóa mình rao bán trên siêu thị ảo này phải thật. Chỉ cần một giao dịch lừa đảo xảy ra, thông tin về uy tín người mua/ bán đã được chính đối tác của mình đánh giá qua chức năng Feedback. eBay sẵn sàng khóa hẳn tài khoản của những tay lừa trên mạng. Ông Sam McDonagh, Giám đốc eBay khu vực Đông Nam Á, khẳng định: 'Ngoài hệ thống phản hồi, chương trình xác nhận quyền sở hữu trí tuệ của eBay (VERO) bảo đảm các mặt hàng được đưa lên mạng không vi phạm bản quyền, thương hiệu hoặc các quyền về sở hữu trí tuệ khác của các bên thứ ba'. Để làm được điều này, eBay cũng có hơn 2.000 nhân viên tham gia công việc bảo đảm tính an toàn của thị trường trực tuyến và chủ động phối hợp với các cơ quan chính phủ cũng như các cơ quan thực thi pháp luật trên khắp thế giới nhằm thực hiện các chính sách này.

(trích sohoa)

# phí trên ebay

Nguồn thu của eBay đến từ nhiều phía. Đầu tiên là phí đăng tải đấu giá thu của người bán dù sản phẩm có bán được hay không. Sau đó, eBay thu phí khi sản phẩm được giao dịch thành công, cộng thêm một số loại phí phụ khác. Thêm vào đó, eBay thu lợi từ hệ thống trả tiền Paypal mỗi khi có một thanh toán được thông qua bởi dịch vụ này.

# Item condition

**Item condition** : Tình trạng của sản phẩm, thông thường có các tình trạng như sau :

- **New** or **New in box** : Sản phẩm mới 100% chưa qua sử dụng, còn nguyên trong hộp của nhà sản xuất.

- **New others** or **New without box** : Hàng mới nhưng thùng đã khui , không còn nguyên seal hoặc không còn theo hộp.

- **New with tags** : Sản phẩm mới còn nguyên mạc, thường là quần áo.

- **Used like New** : Sản phẩm đã qua sử dụng nhưng vẫn còn như mới.

- **Used** : Sản phẩm đã qua sử dụng, đối với hàng đã qua sử dụng quí khách nên đọc kĩ chi tiết về thông tin tình trạng sản phầm hoặc email vào [muahang@amazon2vn.com](mailto:muahang@amazon2vn.com) để chúng tôi hỗ trợ yêu cầu seller cung cấp thêm về thông tin sản phẩm.

- **Parts or not working** : Sản phẩm đã bị hư, không còn sử dụng được nữa, chỉ mua để tìm linh kiện thay thế.

# Feedback

howitworks

Whenever you buy or sell something, you can [leave Feedback](http://feedback.ebay.com/ws/eBayISAPI.dll?LeaveFeedback2) about the transaction. Your buyer or seller can leave Feedback for you as well.

**Note: Buyers can leave sellers negative, neutral, or positive Feedback. Sellers can leave buyers positive Feedback or choose not to leave Feedback.**

### How are Feedback scores calculated?

**For each transaction, buyers and sellers can choose to rate each other by leaving Feedback. Buyers can leave a positive, negative, or a neutral rating, plus a short comment. Sellers can leave a positive rating and a short comment.**

These ratings are used to determine Feedback scores. In most cases, members receive:

* +1 point for each positive rating
* No points for each neutral rating
* -1 point for each negative rating

------------- được đánh giá trong cùng 1 tuần

nếu 1 tuần mà giao dịch nhiều lần, nhận được nhiều phản hồi  
  
Người bán hàng: Chúng tôi nâng cao hoặc thấp hơn điểm số phản hồi của người bán tổng cộng 1 điểm, dựa trên tổng số tích cực và tiêu cực còn sót lại bởi người mua.

* Nếu người bán nhận được nhiều tiêu cực hơn tích cực từ khách hàng giống nhau trong cùng một tuần, điểm số phản hồi của người bán được hạ xuống 1 điểm.
* Nếu người bán nhận được tích cực nhiều hơn tiêu cực từ khách hàng giống nhau trong cùng một tuần, điểm số phản hồi của người bán được nâng lên 1 điểm.
* Nếu một người bán nhận được cùng một số tiêu cực và tích cực từ khách hàng giống nhau trong cùng một tuần, điểm số phản hồi của người bán không thay đổi.

Người mua hàng: Chúng tôi nâng cao điểm số phản hồi của người mua tổng cộng 1 điểm, bất kể số lượng xếp hạng tích cực nhận được trong vòng một tuần.

hướng dẫn / chỉ rõ lợi ích Feedback cho buyer và seller

tham khảo **howitworks.html**

### How to leave detailed seller ratings

5 stars is the highest rating, and 1 star is the lowest.

|  |  |
| --- | --- |
| **What you rate** | **Tips for rating** |
| How accurate was the item description? | * Review the item title, description, and condition to see if they match the item you received. |
| How satisfied were you with the seller's communication? | * Recall if the seller addressed any questions or concerns that you had, and did so in a professional manner. * Consider only business days when evaluating the timeliness of the seller's communication (sellers might not check email on weekends and holidays). * If the seller met specific requirements, the seller will automatically receive a 5-star communication detailed seller rating, and you won’t be able to change the rating. |
| How quickly did the seller ship the item? | * Rate the seller only on the time it took to mail the item, not the time it took you to receive the item. * Don't hold sellers responsible for delays in mail services, international custom delays, or for the time it takes for your payment to clear. If you picked up the item locally, you won't be able to provide a rating for this category. * If the seller met specific shipping time requirements, the seller will automatically receive a 5-star shipping time detailed seller rating and you won't be able to change the rating.   **Note:** If we determine at a later date that the seller met the requirements for an automatic 5-star shipping time rating, we may adjust the rating to 5 stars. |
| How reasonable were the shipping and handling charges? | * Remember that sellers may charge for the cost of the actual packaging materials, along with a reasonable handling fee to cover the seller's time and direct costs associated with shipping. * If the seller provided [free shipping](http://pages.ebay.com/help/pay/questions/free-shipping.html), the seller will automatically receive a 5-star shipping and handling charges detailed seller rating, and you won’t be able to change the rating. * For international transactions, buyers are expected to pay duties, taxes, and customs clearance fees as required by country laws. * If you picked up the item locally, you won't be able to provide a rating for this category. |

**Note:** Transactions in Motors vehicle categories aren't rated on shipping time and shipping and handling charges, because vehicle shipping is typically arranged by the buyer.

### How detailed seller ratings are calculated

The detailed seller rating system is based on a 1- to 5-star scale. 5 stars is the highest rating, and 1 star is the lowest. Detailed seller ratings don't affect a seller's overall Feedback score, but we take these ratings into account when we evaluate sellers to see if they're eligible for discounts and other benefits.

Average ratings are computed on a rolling 12-month basis and appear only when a seller has received at least 10 ratings. If a seller hasn't received at least 10 ratings in a category, the average rating won't appear.

Buyers can leave Feedback for a seller for more than one purchase. However, to make sure that the additional Feedback is calculated, each item must be purchased in a different week. For Feedback purposes, we define a week as Monday through Sunday, Pacific Time.