

GUIDA SPIEGATA STEP BY STEP METODO “ ULTRAPOD “.

## **INTRODUZIONE**

Questa è una guida costruita per saltare la parte dei complimenti e immergersi subito nel lavoro. Innanzitutto è un metodo molto efficiente che ti permette di creare una plusvalenza tramite una compra-vendita.

prendi appunti se ne dovessi avere bisogno.

I canali che prenderemo in considerazione per l'annuncio dei nostri prodotti sono: Ebay, Subito; Facebook marketplace..ovviamente se ne conoscete altri vanno benissimo. Tutti funzionano in modo efficiente , infatti dopo aver ricevuto il prodotto, ti basterà soltanto preparare l'ambiente per le foto e prestare la giusta attenzione per presentarle al meglio come biglietto da visita.

Detto questo ricordiamo a chi sta leggendo di non sottovalutare questo procedimento poiché è la parte in cui si entra a diretto contatto con il possibile cliente, più si presenta bene il prodotto maggiori sono le possibilità di venderlo.

Scegliere la giusta illuminazione e cercare di fare fotografie che potrebbero attirare persone.

Non è richiesto chissà quale sforzo, basta inserire il:

## **TITOLO**

ESEMPIO: AirPods Pro 2nd generazione Bluetooth senza fili

Ma questo dipenderà da ciò che andrete a vendere o modello.

## **DESCRIZIONE**

In questo procedimento andremo a scrivere la descrizione, specificando i dettagli e fornendo maggior informazioni possibili, in questo modo i possibili acquirenti ti prenderanno più seriamente e avrai maggiori possibilità di vendita.

Esempio: AirPods Wireless senza fili, ottime condizioni, Applecare incluso (garanzia) e numero di serie valido.

caricabatterie incluso nella confezione

Prodotto nuovo e pronto all'uso, non perdi tempo.

Successivamente si andrà a stabilire il prezzo: il prezzo dovrebbe oscillare dai 80 ai 130, questo lo deciderai te in base alla tua strategia di vendita.

La piattaforma scelta potrebbe offrire la scelta di mettere all'asta i propri prodotti, ma noi vi consigliamo di scegliere un prezzo principale tanto le proposte possono comunque essere avanzate da possibili acquirenti.

Esempio: Se acquisti le AirPods Pro potresti metterle a 120/150€ avendole pagate circa 20€ l'una.

### **HOW TO MAKE 1K**

Ripetendo questo metodo con sole 10 vendite è già possibile portarsi a casa più di 1k ( solo con airpods) netto, ma la cosa bella è che può essere ripetuto tutte le volte che si vuole e con altri prodotti per avere pieno margine di profitto e portarlo alle stelle. INFATTI abbiamo preso in considerazione le AirPods ma se per esempio si sceglie di acquistare le AirPods max il margine di profitto sarà di circa 300€ su un investimento ovviamente maggiore.

### **COME PROCURARSI I PRODOTTI?**

Eccoci finalmente in una delle fasi più calde di questo metodo.

Vi allego i link di fornitori fidati per diversi prodotti, la potrete scegliere il modello da prendere e i prezzi.

Sono prodotti 1:1 Reps Eir con numero di serie e garanzia AppleCare inclusa( fare leva per massimizzare profitti)

Il mio fornitore consegna in 2-4 gg lavorativi, però questi tempi saranno rispettati se si acquisterà un minimo di almeno 3 pezzi, ma comunque sulla Dashboard del fornitore appaiono tutte le informazioni, sennò non saranno spediti in quella tempistica ma comunque non si dovrà aspettare molto, circa qualche gg in più.

Questa applicazione permette inoltre di inserire codice sconti o coupon.

Sarete assistiti e avrete tutte le informazioni di cui avrete bisogno, sarà tutto alla vostra portata.

il sito e i pagamenti sono sicuri, ogni ordine che viene fatto non c'è rischio che non arrivi a buon fine.

(nonostante questo stiamo solo consigliando e indicando dei siti affidabili, non rispondiamo per controversie altrui.)

Per prodotti come iphone e macbook le istruzioni da seguire sono le medesime ma con fornitori diversi.

### **PERCHE' E' COSÌ FACILE?**

Perchè ti basterà recarti sul link, scegliere il numero dei pezzi da acquistare e farteli arrivare direttamente a casa in pochissimo tempo.

Ovviamente più pezzi acquisti più guadagni , funziona così in tutto, più prodotti vendi maggior guadagno e inoltre potresti beneficiare di alcuni vantaggi.

ESEMPIO DI GUADAGNO: ( con investimento minimo per airpods)

3 Pezzi = 60€ (investimento)

120 X 3 = 360€ = (possibile vendita)

300€ = (possibile profitto)

e il range può anche essere più alto o può essere regolato in base alla richiesta.

Non dovrai fare altro che inserire gli annunci sulle piattaforme citate in precedenza e aspettare che un acquirente ti contatti per l'acquisto.

### **INFORMAZIONE**

I PRODOTTI POTRANNO ESSERE SPEDITI DAL FORNITORE CON UNA DOPPIA CONFEZIONE, CIO' VUOL DIRE CHE SE ARRIVA IL PRODOTTO E VEDI UNA CONFEZIONE CHE NON RISPECCHIA IL PRODOTTO CHE HAI ACQUISTATO TI

BASTERA' SCARTARE LA CONFEZIONE PER TROVARE QUELLA ORIGINALE.

### **BONUS N1**

Dopo aver concluso la vendita consigliamo di chiedere al cliente di lasciare una recensione sul nostro profilo, in questo modo i futuri acquirenti vedranno in noi una maggior affidabilità e si fideranno.

Per questo motivo bisogna trattare i clienti nel migliore dei modi:esattamente come vorresti essere trattato te, in questo modo attirerai la loro attenzione e per buona educazione nei loro confronti.

### **SPONSOR**

Se volete adottare una strategia di marketing aggressiva con pochi euro potrete pubblicizzare la vostra inserzione.

UALAA..A a volte le persone fanno tutto troppo difficile perché non hanno voglia di fare niente, se te sei qua vuol dire già tanto e sei diverso dalla maggior parte delle persone. Come vedi è un metodo molto semplice e non hai bisogno di grandi somme di denaro, la ripetizione di questo metodo può portarti una grande entrata.

Se quanto detto non ti dovesse bastare per concludere delle vendite (improbabile), adotta diverse strategia di marketing che possono essere adattate dal titolo alla descrizione,dalle foto al prezzo.

### **BONUS N2**

Il fornitore di cui troverai il numero qua sotto non vende solo airpods,ma anche altri prodotti sempre firmati "apple", come ad esempio questi:

Product Series	Product model	Color	Picture
Watch	S8/Realtek	Orange/Gray/ Black/Green	
	S8 Ultra	Orange/Gray/ Black/Green	
Airpod Max	Standard Configuration	Red/Green/ Black/Silver	
	High Configuration (With laser coding)	Black	
Pencil	2nd generation	White	
battery pack(5000mA)			

\* in questa tabella il fornitore si è scordato di inserire le casse JBL (vende anche quelle)

Quindi in conclusione puoi mettere in vendita oltre alle airpods tutti questi altri prodotti qua con le strategie che ti ho spiegato sopra e incrementare i tuoi guadagni di migliaia di euro!!!

CONTATTO WHATSAPP DEL FORNITORE: +39 3401287852

### **BONUS N3**

Siamo arrivati alla fine della guida con un regalo che potranno avere solo le persone che hanno acquistato questo ebook, se ci scriverai su whatsapp ( al numero +39 3513708950 ) "FREE" avrai a disposizione una consulenza totalmente GRATUITA con un esperto del nostro team dove andrai a chiarire qualsiasi tuo dubbio e ricevere consigli che ti faranno vendere ancora di più!!

### **BONUS N4**

#### **EBAY**

#### **Perché dovresti creare un negozio eBay**

Prova ad immaginare di entrare in un negozio e trovare gli scaffali completamente vuoti. Da acquirente, vedendo una situazione simile, torneresti in un negozio del genere? NON CREDO PROPRIO!

Se ti proporrai sul mercato con un catalogo di prodotti è giusto che tu offra ai potenziali clienti tutto il tuo catalogo, in bella mostra e su degli scaffali lucidi e ben ordinati. Il negozio eBay è proprio questo, un luogo dove riporre i tuoi oggetti in bella mostra.

Questo consentirà di proporre ai tuoi clienti più oggetti, con l'obiettivo di generare ordini multipli... cioè vendere ad un solo cliente più oggetti. La mancanza di un negozio eBay per chi si propone con un catalogo prodotti

è un fattore negativo. Il cliente non riuscirebbe a riconoscere altri oggetti proposti dello stesso venditore nella vastità dell'offerta presente sulla piattaforma. Il negozio eBay sopperirà a questa mancanza, proponendo all'acquirente altri tuoi oggetti nel momento in cui visualizza un tuo prodotto.

Grazie ad alcuni accorgimenti tecnici è possibile far visualizzare i prodotti correlati in base alle scelte del cliente, portando così l'acquirente a concludere ordini multipli.

Immagina un cliente che entra nel tuo negozio e trova una bella cover per il suo Iphone 11, decide di acquistarla, ma nella stessa pagina nota che alla sua sinistra ci sono altri oggetti inerenti al suo telefono, entra in altre categorie incuriosito da altri oggetti e sbircia nel tuo negozio trovando altri prodotti di suo interesse.

Risultato? Ordinerà più prodotti!

Questo è ciò che accade in un negozio eBay.

IMPORTANTE! Non è il negozio che fa vendere... questa è una credenza di molti venditori eBay o di chi si approccia a questo mondo. Ricorda, la vendita deriva dall'oggetto singolo, non dal tuo negozio.

### **I vantaggi di un negozio eBay**

Altri vantaggi di un negozio eBay, oltre a quello "commerciale" evidenziato nel Capitolo precedente, sono Economici e Tecnici.

## **Vantaggi Economici**

Si consiglia di passare ad un negozio eBay per questioni economiche, in special modo, quando si supera il numero di oggetti proposti da eBay.

Vedi ---> Tariffe ed anche quando questi

oggetti devono rimanere in vendita (o “attivi”) per più di 90gg.

Questo perché eBay applica in alcuni casi delle promozioni, offrendo ad esempio l’inserimento di 200 oggetti a costo zero per 90gg.

Il “Negozio Base” è la migliore scelta se non si hanno grandi pretese. E’

consigliato per chi ha in vendita non più di X OGGETTI. Vedi ---> Tariffe

Altre tipologie di negozi saranno da scegliere in base ad altri criteri, che troverai in questo post: Come Aprire un Negozio eBay.

## **Vantaggi Tecnici**

Le possibilità che fornisce un Negozio eBay, in termini di strumenti messi a disposizione e di gestione delle vendite, sono molti e di alta qualità.

Basti pensare che uno strumento come Gestore delle vendite Plus, in un normale account è completamente assente. Questo sistema consente di gestire in modo professionale e veloce, tutti nostri prodotti e le nostre vendite.

## **Strumenti e Funzionalità di un Negozio eBay**



Grazie al Negozio eBay, sarai in grado di

- Stampare etichette delle spedizioni
- Rintracciare un prodotto con un nostro codice interno
- Inviare messaggi automatici ai clienti una volta conclusa la transazione
- Esportare il tabulato delle vendite tramite CSV
- Analizzare le vendite passate
- Analizzare il Mercato tramite TERAPEAK
- Capire in quale categoria del negozio sta performando.
- Analizzare i tassi di conversione, le visualizzazioni...
- e tanto altro..

Insomma, il Negozio eBay ti da in mano ottimi strumenti!

Grazie al negozio eBay, sarà inoltre possibile usufruire della funzione di scambio dati, ovvero poter importare in massa tanti prodotti tramite file Csv ed infine la possibilità di far interagire il nostro negozio con Programmi di gestione.

La scelta di un negozio eBay per chi vuole fare sul serio è una tappa obbligata per ottenere il massimo delle prestazioni in una piattaforma altamente competitiva come eBay.

**IMPORTANTE:** Ricorda, l'analisi dei dati è fondamentale per far crescere la tua attività su eBay.

## **Apri il tuo supermercato!**

Immagina di voler abbellire il tuo nuovo negozio in centro città.

Ti organizzi per le lavorazioni da eseguire. Programmi tutti gli interventi con precisione e maestria. Chiami l'elettricista, il falegname e l'idraulico.

Metti ordine anche nei piccoli dettagli e per finire, quando tutto è sistemato, esci dal negozio fiero e soddisfatto, ti volti, e vedi la tua nuova insegna luccicante e tremendamente bella.

Questo è da fare anche con il tuo nuovo negozio eBay.

Deve essere tremendamente bello e ben curato.

Mi raccomando: la grafica non deve contenere troppi colori accesi.

Fai in modo che le immagini del tuo negozio non siano troppo pesanti in fase di caricamento: potrebbero compromettere la velocità di caricamento di un prodotto, facendo scappare il cliente per la lunga attesa.

Insomma, cura l'aspetto del tuo negozio come se fosse VERO. Non preferire Template Grafici a basso costo per risparmiare, meglio non fare niente anziché proporsi al pubblico con un template del negozio lento in fase di caricamento e non adatto ai dispositivi Mobile.

## **Pensa al Futuro!**

Sei a buon punto, il tuo negozio è partito ed hai fatto tutto il necessario per renderlo bello e performante. Ora guarda al futuro e resta aggiornato. Fai

in modo che tutto quello che hai creato oggi sia facilmente modificabile e aggiornabile in futuro.

Quando sei in fase di realizzazione di un negozio, preoccupati del futuro!

Se un giorno eBay decidesse che tutti i link interni alle pagine del negozio non debbano più esistere o che le grafiche con determinati codici non possano essere più inserite... Sarai in grado di apportare queste modifiche velocemente o dovrai rifare 20 pagine e forse correggere 2000 inserzioni tutte a mano?

Quello che voglio consigliarti è di predisporre il tutto nel modo più semplice possibile.

### **Che nome dare al Negozio**

Argomento molto importante ma che molti sottovalutano. Su eBay è pieno di negozi con nomi che non hanno nessun senso. Studiare in anticipo il nome del negozio aiuterà nella tua strategia di vendita.

Supponiamo che riempirai il tuo negozio di Libri usati o antichi... che nome gli vorresti dare?

Pippo32? o Storemichele?

Il nome migliore sarà attinente al settore. Ad esempio “LibriantichiVerona”, se sei di Verona.

Se il tuo negozio tratterà articoli per cellulari, potrai chiamarlo Ricambi-Smartphone-Pavia.

## **Con cosa lo riempiamo?**

Questo aspetto è strettamente collegato alla scelta del Nome del Negozio.

Cosa ci metterai dentro? Puoi sicuramente mettere in catalogo ciò che vuoi, ma attenzione a non essere un tuttologo.

Specializzati in un settore merceologico!

Questo non restituirà vantaggi immediati, ma ripagherà nel tempo.

- Se il tuo settore è di nicchia avrai meno concorrenza.
- Se ti specializzerai, conoscerai meglio il prodotto ed offrirai al cliente un supporto di qualità.
- Se la tua categoria merceologica è unica, avrai maggior possibilità di ricevere ordini multipli.

## **Come strutturare le categorie**

Ora pensa a come strutturare categorie e sottocategorie. Puoi strutturare in ordine alfabetico o in ordine di rilevanza.

Stando agli ultimi rumors possiamo confermare che l'utilizzo di grafiche non invadenti è la migliore soluzione per rendere il tuo negozio ancor più performante.

La decisione di eBay di limitare l'uso di grafiche personalizzate deriva dal fatto che su dispositivi mobile come Smartphone e Tablet, le

personalizzazioni sono fuori standard.

Questo scoraggia la navigazione dell'utente da Smartphone.

Ti consiglio di non Usare Grafiche personalizzate, template complessi...

Questo perchè eBay, e in particolar modo l'algoritmo, ritiene dannosi e pericolosi i negozio che hanno troppo codice.

I negozi con grafica personalizzata verranno inseriti all'interno di una directory che va al di fuori del dominio eBay, non sicuro (<http://www.ebaystores.it/ilmionegozio>)

Stando a ciò ti consiglio di Rimanere dentro eBay e sfrutta le potenzialità della Grafica del Negozio sviluppata da eBay stessa.

Fai molta attenzione a non inserire i contenuti attivi all'interno del tuo negozio e delle tue inserzioni.

L'algoritmo penalizza molto, le inserzioni che hanno contenuti attivi.

Pensa che... l'algoritmo ritiene dannosi tutti quei CSS che non hanno il contenuto in Https. Perciò si semplice, pulito e non complicarti la vita!

## **Conclusioni**

Seguire delle linee guida per la messa a punto di un negozio eBay è sicuramente un'ottima marcia in più per chi come te vuole aprire un negozio eBay.

Le considerazioni che voglio mettere in evidenza è che se realizzerete tutto con criterio ed un minimo di passione, si possono ottenere ottimi risultati. eBay non è difficile. La parte complicata in eBay non è VENDERE, ma continuare a VENDERE. Studia il prodotto, la concorrenza, il mercato estero

e non ti arrendere mai. Non credere che sia facile e che le vendite vengano da sole. Serve impegno, studio continuo e tanta passione.

Spero che questa guida abbia fatto chiarezza nelle tue scelte e nel modo in cui andrai ad operare sul tuo negozio.

Per il resto ti auguro in Bocca al lupo e Buon eBay!

E ricorda che tutto è possibile... Basta Volerlo!