

PayPal.
EXPLICADO

ERA eBay

**BUY IT
NOW!**



O guia completo
para comprar e
vender no maior
site de leilões
do mundo.

Índice

Como comprar

- 1- Introduzindo ao "Ebay"
- 2- O Tamanho do Mercado
- 3- As barreiras para brasileiros comprar no Ebay
- 4- Como se registrar no Ebay
- 5- Oportunidade para compradores
- 6- O que é drop shipping ou Drop Shipper
- 7- Os 6 passos para um boa compra
- 8- A Melhor técnica para ofertar

Como Vender

- 1- Requisitos para vender no Ebay
- 2- Segurança
- 3- Sazonalidades
- 4- Qual a imagem do Brasil no Ebay?
- 5- Quais países devem vender mais?
- 6- Como funciona o sistema de qualificações?
- 7- Como funciona o sistema do Paypal?
- 8- Paypal no Exterior
- 9- Paypal para endereço brasileiro.
- 10- Pagamento e controle de pedidos
- 11- Qual é o custo de tudo isso?
- 12- Porque abrir uma loja Ebay?
- 13- Começando a vender
- 14- Usando o titulo como palavra chave (*keyword*)
- 15- Criando uma "boneca" de venda
- 16- Imagem é tudo
- 17- Politica de item não pago
- 18- Suspenso! E agora?
- 19- Cancelando um leilão
- 20- Cancelando um lance
- 21- O que vender no eBay
- 22- Produtos proibidos e com restrições
- 23- Fator Tempo
- 24- Aprendendo a reclamar
- 25- E viva a Internet
- 26- Apêndice

Apresentação

Escrever este manual foi uma audácia. Assim como os minutos fazem a unidade da hora, entendo que as experiências adquiridas no decorrer da existência humana contribui para o desenvolvimento do individuo somente quando repassadas.

Aproveito minha experiência em comercializar pelo *Ebay*, onde conquistei clientes em diversos países e concretizo um desejo cultivado neste manual em passar a outras pessoas dicas, conselhos, estratégias e aspectos técnicos importantes para que o leitor consiga também vender produtos vários através do *Ebay*.

Sabemos que impedir a pirataria ou que distribuição ilegal é quase impossível, no entanto, lembre-se que quanto mais pessoas souberem desses segredinhos, haverá mais vendedores provocando em parte, mais concorrência. Por isso, acredito que guardar estas informações pode parecer uma atitude egoísta, mas é sem dúvida, o segredo para o sucesso e este manual pretende ser um passaporte para você começar a sua carreira no *Ebay*.

Onde tem água, também tem uma fonte.

Se você não souber o caminho, escolha uma direção e siga em frente.

A cada dia você pode seguir uma direção qualquer mas sempre com mesmo objetivo

Uma vez que você descobre o caminho... Não adianta esconder .

Pois atrás de você viram outros.



1- Introduzindo o Ebay

Compare o sucesso do *Ebay* com as empresas que tentaram criar bolsas de mercadorias *on-line* no fim dos anos 90 e no início da década atual. O *Ebay* é um exemplo clássico de inovação e ruptura.

Começou oferecendo um mercado para consumidores que queriam trocar itens de coleção relativamente comuns. *Ebay* foi a solução simples implantada que encantou. Do começo humilde para cá, o *Ebay* cresceu e se tornou uma potência nos negócios a varejo, comercializando de tudo, de telefones a automóveis – mais de 300 mil carros foram vendidos no site em 2003. Centenas de milhares de usuários ganham dinheiro comprando e vendendo mercadorias via *Ebay* e fazem disso a principal ocupação diária. Mas engane-se quem pensa que utilizar o *Ebay* é demasiado simples. Também não é muito complicado, mas exige alguns conhecimentos prévios, cuidados e truques que compradores e vendedores devem seguir para obter sucesso e evitar frustrações neste negócio.

Os números não param de crescer ano a ano. De sete a oito bilhões correm nas veias do *Ebay* a cada período fiscal. Estima-se que em cada vinte pacotes transportados pelo correio americano um é um produto comercializado pelo *Ebay*. A cada hora no *Ebay* registra-se de três mil a quatro mil novos usuários; cinco mil funcionários trabalham para o *Ebay* e planejam contratar mais mil neste ano. Mas além da frieza dos números estatísticos (muito impressionante, por sinal) o mais interessante sobre o *Ebay* é a forma como o transformou tudo tão rapidamente criando um novo paradigma onde se observa toda a cultura contemporânea. Mais e mais, o *Ebay* está se tornando um veículo que permite as pessoas se expressarem sobre seus relacionamentos, sua visão sobre o mundo e todas suas esperanças e medos. Todo aspecto da vida humana está lá, é como alguém me falou um dia: *É como um mercado central, tribuna popular, passarela de loucos, feira-livre e bazar ao mesmo tempo*. Tudo isso dentro de um sistema de troca *on-line* onde você pode encontrar pessoas vendendo coisas que fogem nossa imaginação. Como por exemplo, uma pessoa vendendo o vestido de casamentos da esposa após separação, pessoas tentando vender seu diploma universitário, e pasmem até tentando vender sua virgindade. Graças à própria comunidade *Ebay*, a maioria desses leilões são suspensos, mas já tinham conseguido ser notícia no mundo todo.

O *Ebay* veio pra ficar e já está transformando famílias que passam a ficar juntas mais tempo em casa. Pais que perderam empregos encontraram no *Ebay* uma saída de

vida. Tal simbiose caótica de comércio, vídeo game e dinheiro fácil, move pessoas de todo mundo. Essas pessoas estão aprendendo que o *Ebay* pode ser divertido, lucrativo, mas também pode trazer frustração para os desavisados. Por isso, pessoas precisam de ajuda, dicas e já existe programas de rádio diário sobre o *Ebay*. Podemos encontrar cursos, encontros anuais, centenas de livros em inglês, *e-books* pela Internet, etc e por sorte estou sendo o primeiro a escrever em português.

Muito se discute qual será o futuro do *Ebay*? Qual será o impacto na economia? Quanto custa ao estado americano a evasão de impostos? São perguntas ainda sem respostas já que tudo é muito recente. O *Ebay* foi criado pelo francês naturalizado americano Pierre Omydiar que já se ausentou do *Ebay* e está a produzir outra grande idéia revolucionária, pois, está criando o primeiro veículo de viagem à estratosfera. O desafio é ir e voltar duas vezes ao dia. O felizardo que conseguir ainda vai ganhar um milhão de dólares pelo feito.

2- O Tamanho do Mercado

Com uma estratégia global e visionária de negócios do *Ebay*, esta inovadora empresa continua a se expandir além das fronteiras e já existem usuários do *Ebay* em todos os países ao redor do mundo. Não é incomum ouvir sobre usuários do *ebay* na **Koréa** comprando itens de usuários nos **Estados Unidos**, ou usuários na Austrália comprando de outros na **França**. Atualmente, *Ebay* já se faz presente na **Alemanha, Áustria, Austrália, Canadá, França, Irlanda, Itália, Koréa, Suíça, Grã-Bretanha, Taiwan, Espanha, Singapura, Nova Zelândia, Hong Kong** e recentemente nas **Filipinas**.

3 - As barreiras para brasileiros comprar no Ebay

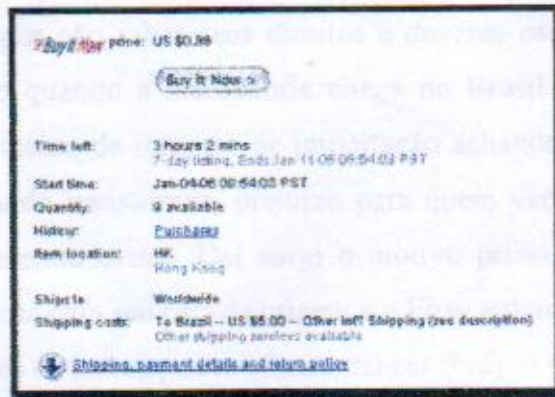
Comunicação entre as partes

A língua se constitui uma das maiores barreiras no *Ebay*. O nosso português é pouquíssimo falado nestes mercados internacionais e um bom conhecimento do idioma estrangeiro e de termos de negócio se faz necessário para obter sucesso. Um bom tradutor como o *Global Translator* será eficaz na hora de comprar ou preparar seus anúncios para listar no *Ebay*, mas não é suficiente para quem quer se destacar e atingir sucesso nas vendas. Sabemos que a língua inglesa pontua toda a língua da informática e de negócios a começar pelo *Ebay* e isso se constitui do melhor exercício

para aprender a língua inglesa. Em 3 anos de movimentação no *Ebay*, meu inglês evoluiu de uma forma incrível. A troca de *e-mail* entre as partes negociadoras pode lhe render um bom aprendizado de língua especialmente. Logo você vai aprender a responder utilizando-se dos próprios termos dos e-mails trocados, é contagiante e facilita a compreensão do idioma.

Vendedor não envia “Worldwide”

Segundo a política atual, os países que têm embargos políticos ou foram eliminados do *Ebay* não são permitidos nem comprar e nem vender pelo sistema do *Ebay*. Fora isso, as pessoas de todos países podem comprar no *Ebay* gratuitamente. Contudo, é preciso sempre observar se o vendedor envia para o Brasil. A baixo da localização, você vai ver se ele envia worldwide (mundo inteiro). Cada vez mais os



vendedores de todo mundo estão vendendo para outros países. O próprio Ebay está educando aos vendedores a enviar para fora do seu próprio país, criando assim um mercado mundial. No entanto, a maioria ainda tem receio. Provavelmente, devido a problemas como segurança e cobertura de seguro. Eles provavelmente, se baseiam em experiências que vão obtendo no decorrer da carreira. Alguns já tiveram problemas e se recusam a enviar para países como Nigéria, devido aos altos índices de fraudes desse país. Já é bastante fácil reconhecer emails deles pois sempre usam táticas parecidas.

Current bid: US \$61.00

[Place Bid >](#)

Time left: 56 mins 55 secs
1-day listing. Ends Jan-11-08 07:04:36 PST

Start time: Jan-10-08 07:04:36 PST

History: 14 bids (US \$0.00 starting bid)

High bidder: [briano1980](#) (36 ★)

Item location: [Check out my other auctions](#)
United States

Ship to: United States

Shipping costs: To Brazil - Not specified

[Shipping, payment details and return policy](#)

É preciso entender quais são seus direitos e deveres nessas transações. Evitando problemas com o vendedor e criando espaço para nosso país comprar no Ebay. Problemas que surgem de produtos extraviados ou com incidência de imposto de importação, são os problemas mais comuns e precisam ser resolvidos amigavelmente. Existe pessoas que, por não saber seus direitos e deveres causam uma transação complicada. É o caso quando a mercadoria chega no Brasil e a alfandega envia notificação para pagamento de imposto de importação achando que aquilo não era para acontecer, causando transtornos, prejuízo para quem vende e é justo que os vendedores estão querendo evitar. Dai surgiu o motivo principal que o vendedor especifica o envio apenas para seu país de origem e o Ebay automaticamente filtra não permitindo que usuários de outros países ofertem lances (bid). A única forma de evitar esse bloqueio é possuir endereço no país do vendedor como endereço na sua conta de Ebay. Dessa forma, você pode ofertar em qualquer item de um país especificado. Nós fazemos isso, só que o endereço registrado e de um amigo que recebe nossas compras e envia para o Brasil.

Alfandega

Remessas postais internacionais podem se beneficiar do Regime de Tributação Simplificada (portaria n: 156 de 24/06/1999 – Ministério da Fazenda) que estabelece as seguintes regras: Bens com valor até \$ 3.000,00 (três mil dólares americanos) pagam imposto de importação de 60% sobre o valor aduaneiro da mercadoria, comprovado por documentação fiscal emitida no país de procedência. O valor aduaneiro sobre o qual incidirá o imposto será a soma do valor dos bens integrantes da remessa postal, acrescida do custo de transporte (tarifa postal), bem como do seguro relativo a esse transporte (seguro postal se houver).

EXCEÇÕES:

- Bens com valor aduaneiro até \$ 50,00 (cinquenta dólares americanos), cujo remetente e o destinatário são pessoas físicas, estão isentos de imposto de importação, quando distribuídos pelos Correios;
- Medicamentos destinados a pessoas físicas têm alíquota zero de imposto de importação;
- Livros, jornais, periódicos e o papel utilizado para sua impressão estão isentos de impostos, conforme previsto no artigo 150, inciso VI, alínea "d" da Constituição Federal / 1988;
- Estas regras não se aplicam a bebidas alcoólicas, fumo e tabacaria e bens destinados à revenda.

Dica: Sempre que compramos no *Ebay* procuramos um vendedor que permita enviar *worldwide*. Precisa perguntar ao vendedor se ele pode baixar o valor declarado nos Correios americano para menos de cinquenta dólares e usar o próprio nome - Pessoa Física - e não o nome da empresa - Pessoa Jurídica - na hora de preencher o formulário no correio Oficial dos Estados Unidos - USPS. Logicamente, um *laptop* não custa quarenta e nove dólares, nem um celular *Nokia* de última geração, por isso precisa entender que o agente alfandegário não é burro e vai abrir todas as caixas. Por isso, marcar o formulário de envio como se a mercadoria fosse presente "*Gift*" e até mesmo colocar um cartão de aniversário são alternativas que ajudam a burlar o agente alfandegário. Caso seu produto fique retido, receberá uma notificação via telegrama para recolher o produto após pagar o imposto na Receita Federal ou nos Correios central mais próximo, o qual deve possuir uma sessão da Receita para recolher os impostos e retirar a mercadoria.

Caso o vendedor envie para o Brasil você precisa saber como vai pagar o produto. Caso não envie para o Brasil, você vai precisar de um serviço denominado *drop shipper* que será detalhado logo adiante.

4 - Se registrando no Ebay

Quando se registrando como usuário brasileiro, você precisa selecionar o país Brasil. Você pode ter uma conta com endereço no Brasil e uma com endereço* nos EUA, caso necessite comprar de uma pessoa que não venda for a dos EUA.

Em alguns casos O *Ebay* vai exigir que adicione seu Cartão de crédito e irá efetuar uma verificação com seu cartão em segundos para validar a conta. Isso ocorre devido a utilizando de email tipo de provedores como hotmail ,zipmail ,bol, yahoo, etc. Quando usamos um e-mail tipo pop3, é menos provável que lhe peça somente que você confirme o e-mail enviado para confirmação. Mas devido a aumento da segurança do próprio sistema do Ebay, pode ser que mesmo utilizando um email pop3 o Ebay continue a pedir o cartão. Tentamos contactar o Ebay e foi dito que o sistema de identificação utiliza de alguns parâmetros para identificar um fraudador. Quando o sistema deles não consegue identificar o IP da sua máquina com seu provedor de email um “ Red Flag” sinal vermelho acende. Veja nossa pagina www.agenteebay.com e siga o passo a passo.

Dica: Você pode ter quantas contas quiser no *Ebay*, pois eles não restringem quantidade. Cada conta usará, um e-mail. Mas se caso você tenha mais de uma conta registrada no mesmo endereço, fique ciente que se alguma coisa sair errado com uma conta, TODAS sofreram a mesma punição. No Caso de lances falsos ou qualquer infração das normas do *Ebay* eles iram suspender ou congelar sua conta e todas que estiverem no mesmo endereço independente que sejam de pessoas diferentes. O Mercado Livre tem a mesma política de segurança e tem tirado muitas pessoas de tempo injustamente, mas é uma medida de segurança e duvido que mude. Portanto, evite possuir várias contas com mesmo endereço de registro. Para se registrar você pode ir pelo nosso site www.agenteebay.com e seguir o passo-a-passo. Uma coisa é certa: O *Ebay* não gosta de e-mail tipo Hotmail, Yahoo, Gmail, pois são e-mails virtuais e qualquer pessoa pode apresentar um, não há como controlar ou verificar o dono. Opte por um e-mail de seu provedor como Terra, Globo, Aol, Uol etc. Faz uma grande diferença na hora de se cadastrar.



Register: Enter Information

[Help](#)

1. Enter Information 2. Choose User ID & Password 3. Check Your Email

If you want to bid or buy on eBay, you'll need to register first. It's easy and **free**.

First name

Last name

Street address

City

State

Zip code

Country

Primary telephone

Secondary telephone (Optional)

Date of Birth

 Year

Important: A valid email address is required to complete registration.

Email address

5 - Oportunidade para compradores

Há um período do ano nos EUA que há muita queima de preços e na Internet isso também ocorre. Diferente do mundo real, no Ebay a queima de preço ocorre por falta de compradores conectados dando lances. Existe um ditado que diz - Quanto mais quente, menos pessoas comprando - e eu já provei desse veneno vendendo alguns produtos a um centavo que antes saíam por cinquenta dólares. Por isso, de julho a setembro pode encontrar pechinchas de todos os tipos, pois alguns vendedores inexperientes continuam listando seus produtos por um centavo sem saber que muitas pessoas saíram em férias e estão curtindo a vida. Nós vendedores a cada ano que passa buscamos novas técnicas de vendas para evitar prejuízo, mas os novos vendedores podem ter uma surpresa se não acompanharem seus produtos nas vendas e surge assim uma oportunidade para compradores. Você pode comprar algo por valores bem acessíveis somente por falta de concorrente.

6- O que é o *Drop shipping* e *Drop shipper*

Drop shipping - Este serviço surgiu nos EUA, mas essa idéia de receptores de mercadoria é bem antiga. Com o aumento das vendas pelo Ebay muitas empresas sentiram na pele a falta de compradores. Alguém estava tirando as vendas dos intermediários e era o Ebay. A partir daí, eles passaram a vender seus produtos no próprio Ebay concorrendo com seus próprios fornecedores e clientes. E nesse cabo de guerra surgiu um novo serviço chamado *Drop Shipping*. Nada mais é que uma pessoa que envia o produto a você ao invés de você ter no seu estoque. Algumas empresas fornecem fotos do produto, descrição e até a própria boneca de venda (html) para ser listada no Ebay e se encarregam de enviar pra você direto do próprio estoque para o comprador. Realmente, esse serviço foi muito além do que imaginavam os idealizadores do Ebay quando permitiram que pessoas, fornecedores, distribuidores e intermediários se beneficiassem desse mercado como nunca houve antes. Você pode encontrar um mesmo produto que está listado por dezenas de pessoas que não possuem estoque. Elas vendem para outra pessoa enviar. Foi uma solução encontrada pelos intermediários para fazer parte da cadeia do Ebay. No caso brasileiro é possível sim participar dessa ciranda, bastando ele saber as informações sobre os serviços e dominar o inglês para entender como tudo funciona.

Drop shipper - Para brasileiros surgiu um tipo de serviço chamado *drop shipper* que nada mais é que uma pessoa que te fornece um endereço nos EUA para você enviar essas compras. Essa pessoa recebe a mercadoria, muda preço do produto e envia como pessoa física na modalidade presente. Essa é uma idéia boa e funciona, mas não funciona para produtos eletrônicos caros como laptops, celulares e relógios. Mas funciona bem com item não eletrônicos e de baixo valor material. Funciona melhor ainda quando o agente alfandegário nem sabe o que danado é aquele produto. Mas tenha bastante cuidado e sempre haverá a dúvida. A verdade é que mesmo com imposto você sai beneficiado do preço e da mercadoria que, muitas vezes, aqui não existe. Daí o sucesso do serviço

7- Os 6 passos chaves para uma fazer uma boa compra (flawless transaction)

Passo 1 – Encontrando o produto

Na posição de comprador, o primeiro passo para uma boa compra é pesquisar em busca de uma pichincha. Nunca se deixe contentar com as primeiras listas de resultados e experimente muitas combinações dos nomes daquilo que procura (combinações da marca e modelo); Os melhores negócios são sempre postos por particulares a quererem ver-se livres de algo que já não usam e querem vender rápido. Acontece que estes particulares muitas vezes limitam-se a por os itens de forma pouco categorizada o que para encontrar pode ser mais difícil. O indicado é perder tempo na procura, até fazer sua primeira oferta no ultimo minuto!

Passo 2 – Observado qualificação do vendedor

Quando estamos pesquisando produtos precisamos levar em conta o feedback do vendedor. Alguns feedbacks são realmente injusto. Por isso observe os negativos para ter certeza que não foram injustos. Geralmente a qualificação deve salientar sobre o serviço do vendedor ou sobre o serviço o produto. É quase impossível encontrar um vendedor 100 % positivo. Existe mais é realmente difícil.

Passo 3 – Perguntando ao vendedor

Perguntar ao vendedor é o passo mais indicado antes de fechar uma compra . Quem decide levar um negócio vendendo no Ebay tem que aprender a responder todos os e-mails com detalhes . Se o vendedor não responder, ou usar repostas rápidas demais , não vai lhe oferecer um bom atendimento. É muito importante que você escreva bem o ingles da pergunta. Fica difícil de responder algo que não e sabe o que quiz dizer .

Passo 4 – Observado o custo do envio

Esta parte do processo é uma das mais importantes e que mais surgem dúvidas por isso o contato com o vendedor no passo anterior é imprescindível para esclarecer essa dúvida. Se caso não tiver “worldwide” na descrição , “S.america N. america” mas somente UNITED STATES é porque esse vendedor não quer enviar para for a do país por razões pessoais. A USPS agora está disponibilizando calculo automatico para envios .

Você pode calcular sozinho colocando lá que está no Brasil e adicionando seu CEP. O preço vai está lá indicado e dessa forma nem se quer precisa perguntar ao vendedor .

Passo 5 – Forma de Pagamento

A Maioria dos bons vendedores apenas aceitam paypal como forma de pagamento. É mais seguro para própria comunidade quanto para vocês já que o paypal permite que sua transação esteja mais confiável e coberta pelo seguro (*buyer protection*). Evite vendedores que só aceitam cheques ou money order . Se alguém não perdeu tempo para abrir sua conta do paypal e justifique ter medo, esse vendedor não merece estar na comunidade e não merece confiança.

Passo 6 – Dando um lance

Toda as dúvidas esclarecidas e agora é hora de dar lance. Caso seja um produto com preço apenas “buy it now” não haverá alternativa para ofertar. Caso seja um produto (leilão e compra) vai aparecer dois preços (*start bidding e buy it now*) Se você ofertar, alguém pode usar o *buy it now* e tomar de você o produto. Quanto ao venda apenas de leilão, nunca aparece o último lance, mas apenas o penúltimo. Quando você der seu lance e cobrir o último lance, então você será o o último lance e não parece o valor do seu lance, mas apenas do seu adversário (penúltimo lance) . Você pode colocar um lance bem mais alto que o penúltimo. Só vai perder se alguém cobrir sua oferta. Lembre-se que o valor que vai ser pago é o do penultimo lance . Ou seja , se você ofertou 30 USD e o penúltimo ofertou 20 USD , você irá pagar apenas os 20 USD caso termine sem mais lances. Se no ultimo minuto ele tentou bater você dando lances de 2 USD , e ele atigir 28 USD você irá pagar 28 ou qualquer que seja o penúltimo lance.

8 - A melhor técnica de ofertar

Muitas vezes não temos tempo ou paciência para esperar para o final ou observar a tendência de preço final para um determinado item e damos o lance muito antes do leilão terminar, contudo este ato pode ser inimigo do seu bolso, pois uma vez que você derruba o preço do adversário a tendência é ele cobrir sua oferta imediatamente e este jogo se torna caro e as vezes frustrante. O melhor amigo da pechincha ou simplesmente para poupar real, é deixar para ofertar no último minuto antes de

terminar. Qualquer comprador experiente no *Ebay* poderia listar muitas técnicas, mas se tivesse de escolher uma, como a mais importante delas, seria sem dúvida a chamada - *Snipping* - que é dar um lance no final do leilão.. Eu costumo nos últimos 30 segundos dar lances pequenos até bater o adversário e continuo a dar lances com diferença de cinco dólares mais ou menos. Até o maior lance ser coberto, você será sempre o vencedor. Se o meu adversário for mais rápido do que eu ele ainda assim vai perder. Alguns dão um lance alto e saem em viagem e ao chegar, observam que perderam por 1.00 dólar. Por isso, adicione o produto na lista de desejo e espere os últimos 30 segundos .Lembre-se que vai pagar o menor lance acima do oferecido pelo adversário.

Dica: Com tantas coisas boas para comprar você pode facilmente ficar perdido, por isso aprenda a sempre por itens que lhe interessou no *watch list* do seu painel de controle (My Ebay), pois sempre poderá rastrear e, até mesmo, saber por quanto aquele item foi vendido.

11 - O mercado para vendedores

Não resta dúvida que o Brasil é conhecido como o país do futebol e do carnaval quando as escolas de samba se apresentam com euforia, extravagância não encontradas em nenhum país do mundo. Estamos aos poucos sendo reconhecido também por outros itens como vestuário, artesanato, decoração, enfim, uma imensa riqueza de produtos que deixam os gringos loucos ao chegarem no Brasil e muitos estão vindo como sacoleiros mesmo. É o caso das inglesas que foi veiculado no programa global - Fantástico - desembarcando no Rio só para se abastecer de biquínis para revender na Inglaterra. Este e muitos outros casos estão mostrando que nosso país, desde o principio e continua a ser explorado pelo estrangeiro.

Muitas pessoas optam por ter seu próprio negócio e a Internet como facilitadora desse desejo é sem precedentes. Se o mercado brasileiro esta lá fora então o melhor caminho é a própria Internet tamanha é a interação que provoca. Chegamos ao momento de todos livres, comprando, vendendo, trocando, dividindo e tudo ao mesmo tempo virtualmente. Tamanha facilidade justificada pela aquela corrida de nascimentos de empresas de Internet que nem geravam lucros e pagava centenas de dólares aos executivos que nem sabiam o que era aquilo mesmo que estavam fazendo e acarretou na queda das Bolsas das ações de empresas virtuais a chamada "explosão da bolha".Na Internet como em todo lugar, as empresas devem gerar lucros. Após

muitas empresas quebrarem e muitos perderam o emprego, trabalhar em casa foi uma das saídas encontradas. Foi após o *Boom* que se observou quais empresas realmente estavam gerando lucros e o poder do *Ebay* é medido pela suas ações que não passaram por efeitos devastadores. *Ebay* gera mais lucro que um uma empresa como a GM, pois os custos da empresa *Ebay* são muito pequenos em relação ao da GM. O *Ebay* gera uma economia que atravessa a imaginação e ao longo dos anos provaremos do sabor e o benefício de ser um vendedor do *Ebay*, principalmente morando no Brasil. Existe coisa melhor que está em casa conferindo suas vendas e assistindo um filme sem o chefe de olho em você? Trabalhar em casa é privilegio de poucos, e a medida que o tempo passa, vamos observado cada vez mais pessoas aderirem a esta corrente. O *Ebay* possibilita esta união.

Você pode e deve vender no *Ebay*. Nada impede você de vender produtos através do *Ebay* em sua casa sem ter que está fisicamente nos Estados Unidos, e ai que começa a segunda parte do meu manual. Quero deixar bem claro que mesmo sem possuir conta nos ESTADOS UNIDOS você pode vender seus produtos obter sucesso e lucrar. A única dificuldade pode ser sacar os fundos depositados na conta *paypal* e dessa forma, nos próximos capítulos verá como tudo funciona.



Parte 2 – Como Vender no

1 - Quais os requisitos para vender no Ebay

Estes são os principais requisitos :

- Conta no *Ebay*.
- Conta no *Paypal*.
- Cartão de crédito internacional.

Qualquer pessoa possuidora de um Cartão de crédito internacional, de um endereço físico e sendo maior de 18 anos pode vender no *Ebay*. Basta ir ao seu menu *My Ebay* e clicar em *Sell*. O *Ebay* exige que você tenha pelo menos um Cartão de crédito registrado no banco de dados deles. Eles debitam as taxas de listagem e comissões de vendas desse cartão. Sempre dando opção de você pagar suas taxas com seu saldo do *paypal*. *Ebay* avisa, com sete dias de antecedência, que irá efetuar a cobrança de suas taxas de vendas pelo seu Cartão. Caso você efetue o pagamento pelo *paypal* seu Cartão não será cobrado e você ficará livre da cobrança.

eBay Seller Fees

Pay your eBay seller fees with PayPal Enter the amount you wish to pay and click on the Pay Button.



US \$ 105.67

(ex. 12345.67) [Learn more](#)

You can also make a one-time payment using another [payment method](#).

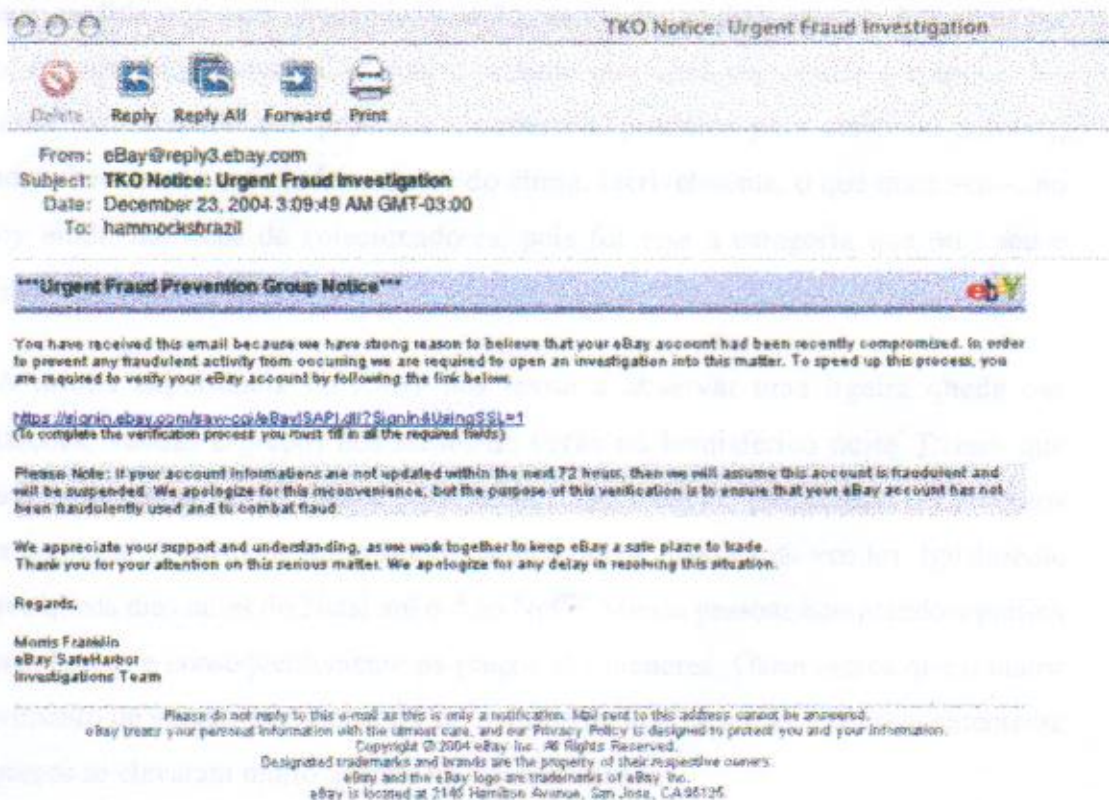
Your account is currently set up for automatic payments using your checking account.

You can [update](#) this payment method or choose [another method](#).

Atenção - Para os brasileiros pensando em vender itens de adultos. Ebay lançou restrições não permitindo vendedores internacionais vender itens na categoria de adultos. Essa regra mudou em 2004 e veio como uma ducha fria para aqueles que já vendiam produtos eróticos brasileiros.

2 - Segurança

Partindo do princípio de quem já folheou o *site* e que provavelmente já se registrou no *Ebay* ou *Paypal*, devo ressaltar que todos os dados introduzidos, incluindo os do cartão de crédito ou senha não são pedidos por e-mail em nenhuma circunstância. Existe uma legião de pessoas tentando diariamente fraudar bancos, clonar cartões de crédito bem como o fraudar o *Ebay* e o *Paypal*. Se você não identificar <https://> no cabeçalho de sua página, você pode estar em um *site* falso tentando colher seus dados para seqüestrar sua conta. Esta técnica de fraude é conhecida como *spoof* e foi à mesma técnica que fraudou clientes de bancos brasileiros em 2004. Quase todo dia recebemos e-mails falsos e a maioria usa a mesma técnica através de *click no link* e isso pode levar a um falso *site*. Por isso todo cuidado é pouco. Nossa experiência demonstrou que somente quando divulgando o seu e-mail no corpo do leilão você será incluído no *scam*, por isso nossa orientação é **NUNCA DIVULGUE SEU E-MAIL NO CORPO DO LEILÃO**, evitando o risco de ser adicionado na lista de e-mails falsos de um fraudador da qual dificilmente você conseguira sair. Veja um exemplo de *Spoof*:



É difícil reconhecer um e-mail falso, até mesmo para vendedores experientes. Em dúvida sempre que receber um notificação do *Ebay* sobre fraude , suspensão , ou qualquer assunto que venha requerer uma ação , redirecione este e-mail para

spoof@ebay.com ou no caso do e-mail se referir ao *Paypal* redirecione para spoof@paypal.com e em instantes receberá notificação se o e-mail é verdadeiro ou falso. Mesmo com esse tipo de ameaça o *Ebay* tanto quanto os mercados virtuais continuam crescendo, logicamente, perseguidos pelos fraudadores, pois eles não desistem nunca. Ao que parece, o *Ebay* e o *Paypal* tomaram providências e estão no controle oferecendo seguro de até quinhentos dólares e criando ferramentas para evitar fraudes aos seus usuários. Mas o melhor remédio ainda é o de mudar o e-mail e a senha registrados tanto no *Ebay* quanto no *Paypal*.

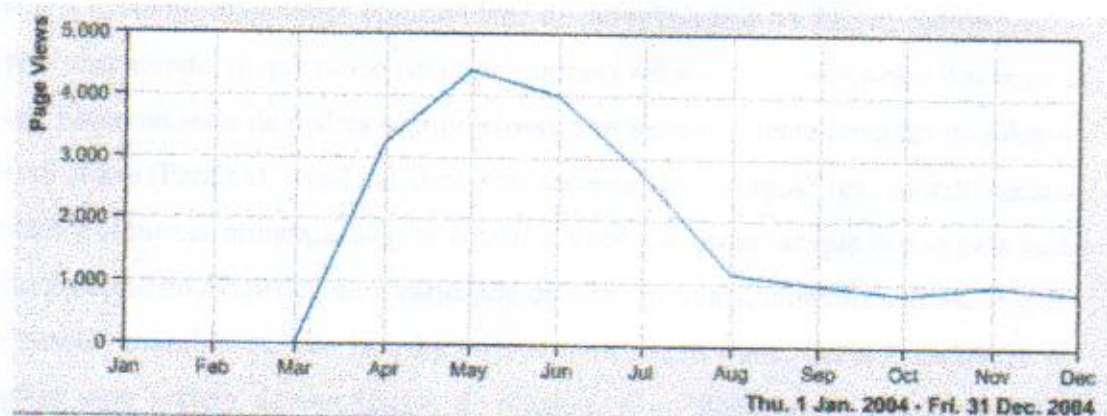
3 - Sazonalidades

É necessário observar detalhes neste tipo de mercado. Por exemplo, quando chega o verão no hemisfério norte as pessoas viajam, saem de férias e buscam outras atividades distantes do computador como está acampando com a família, velejando, pescando e vivendo à vida de forma mais prazerosa. Quando chega o inverno as pessoas passam a usar com mais frequência os computadores reclusos em sua casa. Mas à medida que vem chegando o verão, as vendas podem aquecer bastante, por isso, é muito importante saber qual o produto que você vai vender e a época. No entanto, observamos que produtos eletrônicos, produtos para carro ou animais, vendem bem o ano todo independente do clima. Incrivelmente, o que mais vende no *Ebay* ainda são itens de colecionadores, pois foi essa a categoria que originou e difundiu o *Ebay*.

A minha experiência no *Ebay* nos levou a observar uma ligeira queda nas visitas, vendas e preços nos meses de verão no hemisfério norte. Dizem que quanto mais clima quente, menos pessoas em frente a um PC procurando por produtos para comprar. A partir de julho sentimos uma queda drástica de vendas. Igualmente houve queda dias antes do Natal até o Ano Novo. Menos pessoas comprando significa menos lances e conseqüentemente os preços são menores. Observamos que o maior movimento de vendas e compras foi no período de maio a junho e conseqüentemente os preços se elevaram muito quando há maior demanda.

A dualidade entre os Hemisférios pode vir a ser uma boa oportunidade de comprar e vender diretamente do Brasil. Vejamos o caso dos biquínis que no Brasil vende muito antes e durante o verão. Após o verão as vendas reduzem bastante. Listar

biquínis de março a julho no hemisfério norte tem maior probabilidade de vender já que antecede o verão do Hemisfério Norte. Se o produto segue os padrões do norte (grande) você pode estar eliminando a baixa estação a um custo baixíssimo. A partir de setembro as pessoas estão procurando presentes para seus familiares. Se o produto se encaixa como presente de Natal, você poderá ter sucesso vendendo durante aquele período.



Graph Generated by SeeCatalyst using Report Accelerator at 6:21 PM PST, 28 Dec 2004

Summary

Thu. 1 Jan. 2004 -
Fri. 31 Dec. 2004

Total Page Views:

19,148

Details

Date	Page Views	Selected Period
January 2004	0	
February 2004	0	
March 2004	0	
April 2004	3,228	
May 2004	4,400	
June 2004	3,983	
July 2004	2,728	
August 2004	1,152	
September 2004	981	
October 2004	837	

O gráfico acima mostra um período de visitas. De janeiro a março foram entre 600 e 800 visitas por mês, mas não aparecem valores na tabela, pois não tínhamos ainda contratado o serviço de loja Ebay. Nossos produtos são próprios para verão e nota-se maior demanda antes do verão logicamente.

Se o Ebay possui a particularidade de aproximar os Hemisférios, países e as culturas, facilitando a troca de produtos e serviços e isto é muito positivo comercialmente. Muitos negócios sofrem com a mudança das estações no fluxo de negócios e a Internet pode ser uma saída, para diminuir o impacto na queda das vendas. A dualidade entre o Hemisfério norte e Hemisfério sul ajudam muito já que quando é inverno em um hemisfério, no outro é verão. Surge uma oportunidade

imensa entre os Hemisférios e o *Ebay* se torna uma avenida movimentada que liga o planeta de um lado ao outro como nunca aconteceu na história da humanidade.

4 - Qual é a imagem do Brasil no Ebay

O Brasil goza de boa reputação no sistema *Ebay* e também não é mal visto pelos usuários do *Ebay*. O Brasil, ao contrário do que se pensa, possui fama de possuir bons produtos e, até mesmo, maior oportunidade de desenvolvimento do que outros países de primeiro mundo, já que nosso país tem riquezas naturais diferentemente dos outros países, como no setor de pedras semipreciosas. Por exemplo, tente procurar no *Ebay* a palavra chave (Paraíba). Você vai encontrar centenas de “gringos” revendendo nossos produto e riquezas minerais. Digite *Brazil* e você vai observar que nosso país está muito presente no *Ebay* devido à variedade de bens culturais, minerais e artesanais de que somos possuidores, por isso há espaço para muito mais. Seria lamentável se surgisse uma notícia de estelionato de brasileiros no Ebay assim como surgiram centenas de casos de países da antiga Rússia ou mesmo da Nigéria. Esses países possuem uma péssima fama no Ebay por já ter atingido números alarmantes de fraudes e muitos deles já foram banidos e proibidos de se cadastrar no sistema do Ebay.

The screenshot shows the 'Compare Items' page on eBay. The page is titled 'Compare Items' and has a 'Sort by: Time: newly listed' dropdown. There are four columns of items, each with a 'Remove Item' button at the top. The items are:

Item	Time Left	Bids	Seller	Price	Shipping	Ship From
 ORIG POPO BRAZIL 3 SET MICRO BIKINI+ HOT PANTS & Cup A	2 hours 28 mins	0 bids	bissexpress (3) 100% Positive	AU \$18.90	AU \$12.90 (within Australia)	Germany
 2 3/4" ORANGE RED CRYSTAL BALL SPHERE BRAZIL PETRIFINDS	1 hours 57 mins	0 bids	bisxfinds (1212) 100% Positive	US \$39.98 US \$41.99 <i>Free Ship</i>	Calculator Shipping	United States
 ORIG POPO BRAZIL 3 SET BIKINI STRING NEW 8-10 Cup B	1 hours 26 mins	0 bids	bissexpress (3) 100% Positive	AU \$18.90	AU \$12.90 (within Australia)	Germany
 Kids # 9 Ronaldo Brazil Away Blue Soccer Jersey Kit	2 hours 29 mins	0 bids	jerseys_jersey (434) 99.1% Positive	US \$14.99 <i>Free Ship</i>	-	Hong Kong

Produtos brasileiros são encontrados no Ebay, mas exemplo da figura acima mostra que nem todos são vendedores brasileiros (Alemanha, Estados Unidos e Hong Kong).

5 - Qual parte do sistema vende mais



The image contains two main visual elements. The top element is a photograph of two women from behind, sitting on a sandy beach. They are wearing bikinis and have white towels draped over their laps. The bottom element is a real estate advertisement for 'Copacabana Beachfront Apts'. The ad features a blue background with a central photograph of a beachfront building. Text on the ad includes 'WELCOME TO BIRDRENTAL', 'Rio de Janeiro', and 'A prime Copacabana Apts. Units from 2 bedrooms to 5 bedrooms'. There is also a small map and a photograph of the building's facade.

O Setor do turismo é mal explorado no Ebay mesmo havendo demanda e é perfeitamente possível qualquer agência de viagens vender pacotes turísticos do Brasil.. Observei um pacote de oito casais apenas, sendo listado e o preço do pacote era 2780,00 US\$ para conhecer do Peru ao Amazonas. O guia era um aposentado americano dono de agência que agora se aposentou e se tornou guia particular. Notei que ele conseguiu fechar as 16 vagas 22240 US\$ e que há uma enorme demanda e carência pelo serviço.

5 - Quais países devem vender mais

Quando você deseja vender um produto no *Ebay*, precisa escolher um país alvo. O *Ebay* permite seu anúncio seja visto em diversos países. Mas existe duas maneiras de como anunciar em um país específico. O melhor *Ebay* para se anunciar, sem dúvida é, os Estados Unidos. A Inglaterra seria o segundo país a consumir em seguida, Alemanha, Canadá, França e Austrália. Não temos dados acerca de como *Ebay* vende em outros países. Uma vez seu produto listado em um outro país é preciso levar em considerações o horário em que você quer listar já que existe diferença de fuso horário. Você não quer ver seu produto terminando às 3 da manhã de uma segunda-feira. Existem vários softwares disponíveis com horários de todo mundo. Você pode poupar um erro comum que será outro assunto a se discutir logo em seguida. Em 2006 o *Ebay* proibiu uma antiga prática onde se utilizava países diferentes. Agora é obrigado especificar o país onde a mercadoria está localizada. É permitido a colocar o nome da cidade assim: Natal cidade do sol. No entanto, no campo país é obrigado frisar o país onde seu produto está. *Ebay* irá penalizar os infratores cancelando seus leilões.

6 - Como funciona o sistema de qualificações

Reputação é o fator mais importante quando se está querendo chegar longe no *Ebay*. Uma das várias mudanças repentinas do *Ebay* foi não permitir mais que vendedores de outros países possam remover *feedback* negativo. Pode parecer uma triste notícia para a princípio, mas não é. Nada se compara a um bom *feedback*. Ouvir o que um cliente satisfeito tem a dizer é prazeroso e confortante. Por isso faça tudo para mantê-lo em bom astral. Um registro negativo custa toda uma vida de trabalho duro. Por isso um controle de todo o processo de pedido e entrega é muito importante. Organizar pastas de pedidos, pasta de enviados e manter um controle de qualidade do que sai é a melhor dica para não ter dor de cabeça. Essa forma de qualificar a transação é a maior arma do *Ebay* contra estelionato. Por isso pedimos para sempre ser breve na qualificação, tanto quanto honesto e verdadeiro. Uma dica que dou é de evite registrar um negativo. Afinal as pessoas estão ali para comprar seus

produtos. Ela não pode pagar seu produto, não te contactou por e-mail nem telefone, mas você não sabe o que aconteceu. Às vezes a vida nos prega peça e tudo revira. Se ela retornar vai ver que ainda existem pessoas legais que deve ter visto que ela teve problema e você estará conquistando uma cliente. Logicamente há casos que tem que se replicar. É o caso dos *wacos* espécie de gringo que se veste bem cafona e que se odeia e odeia o mundo ao redor. Eles subitamente aparecem e deixam uma marca por onde passam. Foi um caso que tivemos de um cliente que comprou um produto e morava na Flórida. Justamente na época da última série de três furacões que atingiram aquela costa em um mês. Ele deixou um *feedback* assim: *Very slow in delivery it took 1 month*. Mesmo com os e-mails que mandamos, mesmo com as explicações que passávamos que tinham furações atrasando entregas e várias cidades evacuadas, essa pessoa vem e estraga nossa reputação com um negativo. Sorte nossa que tem a réplica, pois respondemos negativo também. Sites como o *squaretrade.com* pode resolver limpando esse registro junto ao *Ebay*, porém o custo é de dez dólares e você esta precisa entrar em um acordo entre as partes. Mas se uma das partes não responder o outro ganha o direito de remover o negativo. Mas as disputas sempre existirão e sempre haverá *feedbacks* negativos. Aqueles que conseguem chegar longe sem nenhum negativo têm fatores como, facilidade de escoar seus produtos, de controlar as vendas, é o caso de pessoas que só vendem um tipo de produto.

Enfim, qualificar é mais que uma ferramenta de segurança. Do nosso ponto de vista, ela também é uma ferramenta de marketing para impressionar e passar confiança aos clientes.

7 - Como funciona o sistema do Paypal

O *Paypal* é uma das mais interessantes ferramentas que surgiram na Internet. De propriedade do *Ebay*, se tornaram o banco digital mais utilizado pelo mercado Internet, permitindo pessoas pagar, receber, transferir instantaneamente dinheiro digital. Permitiu ainda vendedores receberem pagamento por cartão de crédito a um custo muito menor que o cobrado por um *Gateway* de pagamentos para cartão de crédito. Completamente gratuito para *personal account*, e cobrando de \$1.9 a 2.9 % + \$0.30 para receber pagamentos quando em *Business account*, *Paypal* oferece as soluções mais completas, fáceis e baratas do mercado digital. Basta citar que o *Paypal* permite você criar o seu próprio *shopping cart* facilmente e sem custos operacionais. *Paypal* pode ser considerado uma solução completa para qualquer negócio. Sites

como o *Amazon*, *Yahoo*, *Google* que são grandes mercados com próprio sistema de pagamentos terminaram, também, oferecendo *Paypal* como forma de pagamento. Acredito que a maioria dos sites corporativo ou não, estão oferecendo pagamento *Paypal*. Mas infelizmente, o Brasil não faz parte desses países. Assinantes brasileiros não podem sacar dinheiro para contas brasileiras. Lógico que isso pode ser contornado, mas exigirá mais empenho do futuro vendedor.

Mesmo que o *Paypal* permita criar uma conta para receber ou enviar, sentirá necessidade de se utilizar certos mecanismos para converter esse dinheiro eletrônico em moeda brasileira. O vendedor precisará de ajuda para transferir seus ganhos. Já existem serviços de pessoas que transferem esse dinheiro para você por uma pequena sobre taxa.

8 - Paypal no Exterior

Para tornar uma conta verificada no *Paypal* ou *Ebay* nos EUA e alguns países da Europa é preciso possuir uma conta de banco nestes países. Muitas pessoas não imaginam que podem possuir conta em bancos em outros países. No Estado da Flórida é permitido o turista abrir uma conta apenas com o passaporte. Existe enorme vantagem de ser um vendedor com endereço nos Estados Unidos, muito mais que países da Europa. Por isso, aconselhamos aos vendedores que querem encarar o *Ebay* com seriedade, abrir uma conta bancária nos Estados Unidos. E o lugar mais fácil ainda é a Flórida. Seja em viagem de excursão, seja em viagem de negócios o vendedor necessitará se deslocar a este país e buscar um amigo que possa emprestar o endereço residencial. Este endereço será onde o banco entregará seu cartão e extratos mensais. Esse endereço será seu endereço nos Estados Unidos e essa pessoa precisa enviar, caso precise, seus papéis como extratos e novos cartões para o Brasil. Uma conta em Banco americano permite usuários do *Paypal* contratar um cartão de débito internacional com a bandeira *mastercard* após sessenta dias como usuário do *Paypal*. Pode ainda, assinar uma promoção chamada *Preferred* que te devolve 1,5% *cashback* nas compras pelo cartão de crédito do *Paypal* (e-cash). A cada compra recebe um crédito em sua conta de 1.5 % sobre o valor da compra. De posse desse cartão você pode sacar em qualquer lugar do mundo que tenha um banco 24 horas. Você saca, compra e tudo é debitado de sua conta *Paypal*. O limite é até dois mil dólares em compras e quatrocentos dólares em saques diários. Lembre-se que se seu saldo é dois

dólares, então somente poderá gastar dois dólares. A vantagem é que suas compras são feitas em Real e seus ganhos são em dólares, tornando uma situação vantajosa nas vendas. Chegar a uma rede de 56 milhões em 45 países e receber pagamentos em 6 moedas pode mudar sua empresa de local a mundial em dias e ao meu ver, para isso vale a pena qualquer esforço.

U.S. Premier Account Overview

Name: Severino do Ramos
Email: sivorinodoramo@terra.com.br [\(Add email\)](#)
Status: **Verified** (60)

Usuários com conta nos EUA, depois de verificado.

9 - Paypal para endereço brasileiro.

Como já citei anteriormente, usuários brasileiros são bem vindos ao *Paypal*. Precisam somente possuir um Cartão de credito internacional . sem o cartão seu limite e 750 USD no total. Infelizmente, eles colocaram esse limite .E ainda contas do Brasil, nem Europa (Internacional) , não terão acesso a um cartão *Paypal*.

Brazilian Premier Account Overview

Name: cassiano r t gomes
Email: cassiano@email.com [\(Add email\)](#)
Status: **Brazilian - Verified** (1)

Balance: \$0.22 USD

Usuários com conta no Brasil, depois de verificado.

Para se tornar usuário do *Paypal -Brazilian-verified*, você vai precisar adicionar (no momento – ou após inscrição) um cartão de crédito internacional com as bandeiras aceita pelo *Paypal*. Dessa forma, o *Paypal* verifica com o banco local comparando endereço registrado com estas entidades e com o que você forneceu pelo site. Por isso, é importante que você saiba qual é o endereço registrado no seu Banco e não cometer o erro de misturar endereços, o que vai atrasar bastante o procedimento de registro. Depois de fornecido o cartão ao sistema do *Paypal* eles cobram um

pequeno valor. O título da transação vem em nome do *Paypal 2345- (****)* onde os (*) são justamente a senha verificadora da sua conta. Anote os números e procure na sua caixa de e-mail um com título *Enter your Expanded Number* ou entre no seu *Paypal* e no menu esquerdo observe o link - *Complete Expanded Use Enrollment*. Entre e adicione seus quatro números e estará verificado pelo programa de integridade.

Para mandar e receber dinheiro para outro usuário do *Paypal* você só vai precisar do e-mail da outra parte negociadora que está registrado no *Paypal*. Basicamente o número de sua conta será o e-mail registrado no *Paypal*. Por isso não divulgue abertamente.

PayPal [Log Out](#) | [Help](#)

[My Account](#) | [Send Money](#) | [Request Money](#) | [Merchant Tools](#) | [Auction Tools](#)

[Overview](#) | **[Add Funds](#)** | [Withdraw](#) | [History](#) | [Resolution Center](#) | [Profile](#)

Add Funds by Electronic Funds Transfer Secure Transaction

It takes [3-4 business days](#) to electronically transfer funds from your bank account to your PayPal account.

From: [Add Bank Account](#)

Amount \$: USD

To: Your U.S. Dollar Balance

Need to send money today? Try an [eCheck or Instant Transfer!](#)

[Mobile](#) | [Mess Pay](#) | [Money Market](#) | [ATM/Debit Card](#) | [BillPay](#) | [Referrals](#) | [About Us](#) | [Accounts](#) | [Fees](#) | [Privacy](#) | [Buyer Credit](#) | [Security Center](#) | [Contact Us](#) | [User Agreement](#) | [Developers](#) | [Shops](#) | [Gift Certificates/Points](#)

PayPal, on eBay company

Copyright © 1999-2004 PayPal. All rights reserved.
[Information about FDIC pass-through insurance](#)

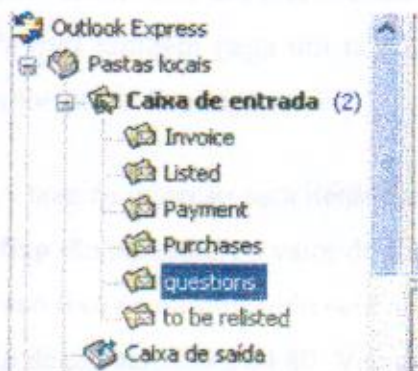
A grande vantagem de ter conta nos países que o *Paypal* tem acordo com os bancos é que você pode receber uma quantia no *Paypal* e transferir para a conta do seu banco gratuitamente. Mesmo pagando uma taxa para converter entre moedas à facilidade é inegável e seria muito interessante para nos brasileiros estes serviços.

Existem várias pessoas oferecendo o serviço de troca de fundos do *Paypal* para Real. Um negócio promissor que os Bancos brasileiros não despertaram ainda.

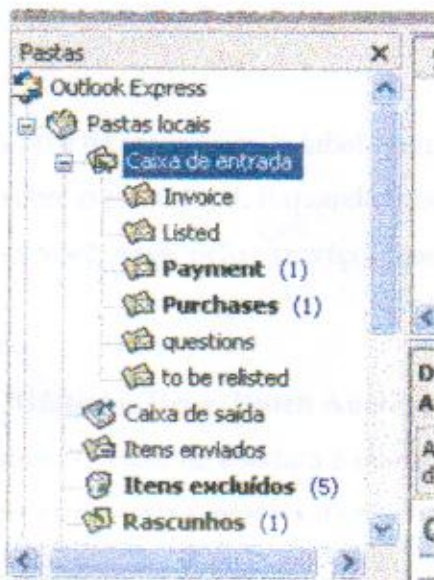
Dica: Quando você vende um produto no *Ebay* e recebe pagamento pelo *Paypal* você está adquirindo um enorme poder de compra. Se você aliar exportação com importação você pode usar este poder de compra e converter seu saldo para o Brasil e ainda lucrar. O Mercado livre ou Arremate podem ser a ferramenta que você estava buscando para transferir os seus fundos do *Paypal*. Venda um produto do *Ebay* (ou não) no Brasil e o comprador brasileiro depositará em seu banco no Brasil. Atualmente eu venho me utilizando dessa forma para transferir meus fundos do *Paypal* já que o dólar vem caindo bastante. Dessa forma eu obtenho lucro ao reverter meu saldo ao Brasil. Encontre um produto barato e reverta seus fundos importando para outras pessoas. Está é a maneira mais criativa que existe e que provamos ser lucrativa.

10 - Pagamento e controle de pedidos

Toda venda gera vários e-mails. O *Ebay* e o *Paypal* sempre notificam o comprador e o vendedor. Você recebe e-mails automáticos que são *templates* usados pelo *Ebay* e pelo *Paypal* desde o início do *site*. Basta você vender dez produtos e já começa seu problema. O que indicamos nessas horas é você usar o *Outlook* e criar regras de recebimento de e-mails dentro de pastas feitas para cada tipo de ação a vir ser tomada. Observe em baixo uma lista de pasta que foram criadas.



e-mails regulares entram caixa de entrada



e-mails do ebay e paypal em suas devidas pastas

Lembre-se que só funciona aplicando regras de e-mail no menu de ferramentas. Cada e-mail irá ser movido ou copiado para um pasta especificada por você. Observe as palavras nos campo do assunto de cada e-mail do *Ebay* e *Paypal*. Use estas palavras para editar a regra. Tudo fica automatizado e pode facilmente vai identificar quando chega uma solicitação, uma compra ou um pagamento.

Uma das coisas que mais ajuda o aprendizado da outra língua é criar todo ambiente que você trabalha na língua que deseja aprender e nosso caso é o Inglês.

11 - Quais são os custos de tudo isso

Quando você lista no Ebay, é cobrada uma taxa de inserção pela tabela acima. Se o item vender, será também cobrada uma taxa sobre o preço final. E quando recebe pelo *Paypal* também paga uma taxa. Em resumo você paga pelos serviços que o sistema lhe põe a disposição.

A taxa de inserção para itens listados como **Múltiplos Itens, Dutch Auction e Preço fixo** são baseados no valor de abertura dos itens. O valor de abertura é inicial ou o preço fixo do multiplicado pela quantidade dos itens. A taxa máxima de preço de inserção de um anúncio é \$4.80. Vejamos os preços abaixo:

Taxas de inserção Us \$		Preço fechado	Taxa de valor final
Inicial ou Preço de Reserva	Taxa de inserção	\$0 - \$25	5.25% do valor fechado
\$0.01 - \$0.99	\$0.30	\$25 - \$1,000	5.25% do inicial \$25 (\$1.31), mais 2.75% do valor restante para o total.
\$1.00 - \$9.99	\$0.35		
\$10.00 - \$24.99	\$0.60	Acima de \$1,000	5.25% do inicial \$25 (\$1.31), mais 2.75% do inicial \$25-\$1000 (\$26.81), mas 1.50% do valor restante para o total.
\$25.00 - \$49.99	\$1.20		
\$50.00 - \$199.99	\$2.40		
\$200.00 - \$499.99	\$3.60		
\$500.00 ou mais	\$4.80		

A taxa de valor final para itens **Múltiplos e Leilão Dutch** é determinado tirando a taxa do valor final do item de menor lance e multiplicando pelo número de itens.

Leilões de **Múltiplos itens e Preço Fixo** são calculados por item vendido, baseado sobre o valor final do item.

Também existem várias formas de promoções que podem ser usados quando for listar. Uma delas, *galeria* é basicamente imprescindível. **Note:** taxa de reserva é um adicional e preços são em dólar americano.

Taxa de reserva (Totalmente devolvida se o item vender)				
Preço de reserva		Taxa		
\$0.01 - \$49.99		\$1.00		
\$50.00 - \$199.99		\$2.00		
\$200.00 e acima		1% do preço de reserva (até \$100)		
Taxas de Upgrade de promoção				
Característica	taxa	Característica	taxa	
<u>Galeria</u>	\$0.25	Borda	\$3.00	
Desenho de leilão ¹	\$5.00	Florescente	\$5.00	
Subtítulo	\$0.50	Mais Característica!	\$19.95	
<u>Negrito</u>	\$1.00	Característica na galeria	\$19.95	
<u>Compre já</u>		Característica na página principal	\$39.95	
	\$0.01-9.99			\$0.05
	\$10-24.99			\$0.10
	\$25-49.99			\$0.20
	\$50+	\$0.25		
<u>Listagem programada</u>	\$0.10	Quantidade de dois ou mais	\$79.95	
<u>10 dias de duração</u>	\$0.40	Serviço de presente	\$0.25	
		Listar em duas categorias ²	x2	
Taxa de serviço de fotos do eBay				
Caracterizado		Taxa		
Primeira Foto		Gratuita		
Cada foto adicional		\$0.15		
Foto Preview		Gratuito		

¹ Não há taxa para o serviço de desenhos pré prontos de leilão para inscritos no *Selling Manager Pro*.

² Duplica a taxa de inserção *upgrades* de listagens (Excluído listagem com hora marcada e caracterizada na página do *Home Page*), quando listar duas categorias.)

Foto Show	\$0.25
Foto Supergrande	\$0.75
Foto pack	\$1.00

Taxa das ferramentas de vender	
Seller Tool	Taxa Mensal
TurboLister	Gratuito
Selling Manager (30 dias de teste.)	\$4.99
Selling Manager Pro (30 dias de teste.)	\$15.99
Seller's Assistant Basic (30 dias de teste.)*	\$9.99
Seller's Assistant Pro (30 dias de teste.)	\$24.99

Taxas do Paypal- PayPal cobra apenas de contas Premier e Business para receber pagamentos. Contas pessoais são gratuitas, mas não pode receber pagamentos de Cartão de crédito.

	Personal Account	Premier/Business Account
Abrir conta	Gratuito	Gratuito
Enviar dinheiro	Gratuito	Gratuito
Sacar fundos	Gratuito para contas em USA.	Gratuito para contas em USA.
Adicionar fundos	Gratuito	Gratuito
Receber fundos	Gratuito	<u>1.9% + \$0.30 USD to 2.9% + \$0.30 USD†</u>
Transação em múltiplas moedas	Troca cambial inclui taxa de 2.5%	Troca cambial inclui taxa de 2.5%

Como todo negócio, existe um custo de operacionalização. Contudo muitas pessoas já conseguem ter lucro na primeira venda, mas há outras pessoas não conseguem. Por isso, é muito importante se manter suas vendas sob controle o preço do anúncio.

Dica - Listar um item por \$49.99 tem um custo de \$1,45. Se você listar um centavo a mais o custo aumentava para \$2.65. Você economizará muito se sempre seguir o limite da tabela anunciando sempre um centavo abaixo do valor máximo. Outra dica que posso oferecer é que procure observar a época quem tenha mais movimento e mude de estratégia de vendas de preços fixos permitindo que as pessoas ofertem a partir de um centavo inicial \$0.01. A um custo de \$0.55 eu comecei a receber mais valor pelos meus produtos que eu havia estimado, reduzi meu custo, atrai mais clientes e aumentei minha margem de lucro.

12 - Porque abrir uma loja Ebay

A diferença entre custos de manutenção de um empreendimento físico e na Internet é muito grande. O custo de aluguel, energia, transporte até o local, empregado, vale transporte, telefone é de desanimar quando comparado o custo de manutenção de um negócio no *Ebay*, disso já se sabe. No entanto quando se busca uma forma de divulgação de um negócio na Internet muda bastante. O *Ebay* mostrou que pode ser uma forma de divulgação de produtos a um custo bem mais baixo que os meios de divulgação atuais como portais, tv, jornais, listas telefônicas etc. Onde a lógica de atrair a pessoa a entrar no site do produto para que ela compre não funciona muito. No *Ebay*, o custo por visita é muito pequeno e como é uma avenida mundial, seus produtos estarão no mercado mundial abrindo caminhos para o mercado mundial. O *Ebay* lhes permitem construir a própria marca, permite total interação e controle, estatísticas e relatórios. Os custos de uma Loja *Ebay* são razoavelmente baixo comparados a uma *site* próprio e muitos vendedores preferem começar a expor seus produtos pela Loja *Ebay* antes mesmo de possuir um *site* próprio. Lembre-se que os primeiros 30 dias são gratuitos.

Por que Abrir uma Loja *Ebay*?

- Loja Caracteriza - Seu próprio site
- Inventário de loja
- Promoções cruzadas
- E-mail Customizados
- Estatística de Vendas
- Relatórios de tráficos
- Custo mais baixo de inserção
- Ganhe Crédito indicando!
- Comece a economizar 50% fora de suas taxas de valor finais.

Loja Básica Custo: \$15.95/ mês	Caracterizada Custo: \$49.95 / mês	Ancora na pagina do Ebay Custo: \$499.95 / mês
------------------------------------	---------------------------------------	---

Taxas de inserções

- Anúncio de produtos na loja são apenas com preços fixos e somente aparece na sua loja e no resultado de buscas de lojas. Eles não irão aparecer na procura principal.
- As taxas de inserção cobrem qualquer quantidade de itens numa listagem única. Mesmo que liste de 1 ou 1,000 do mesmo item As taxas irão variar de acordo com o tempo e não pela quantidade.

Taxas de inserção no formato de inventario de Loja

	Taxa de inserção	Sobretaxa	Total
30 dias	\$0.02	N/A	\$0.02
60 dias	\$0.02	\$0.02	\$0.04
90 dias	\$0.02	\$0.04	\$0.06
120 dias	\$0.02	\$0.06	\$0.08
Bom até cancelar	\$0.02/ 30 dias	N/A	\$0.02/ 30 dias

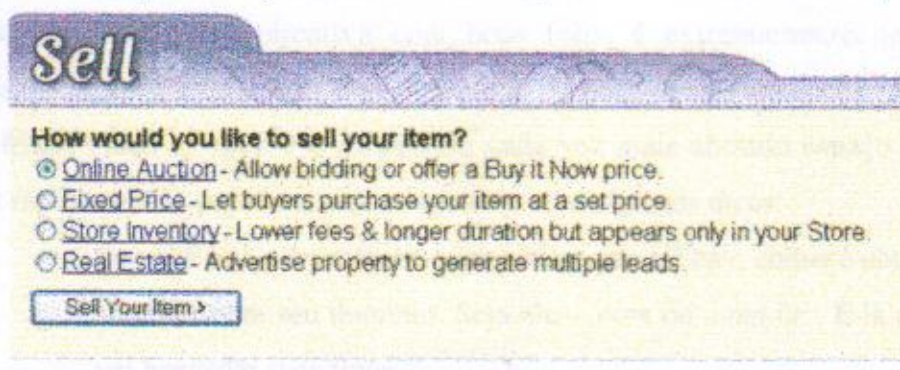
No preço final as estruturas das taxas são de loja diferem do de leilão .

Final preço	Taxa de valor final
Não vendendo	Nenhuma taxa
\$0.01 - \$25.00	8% do valor fechado
\$25.01 - \$1,000.00	8% do inicial \$25.00 (\$1.31), mais 5 % do total restante do valor fechado (\$25.01 to \$1,000.00)
Acima de	8% do inicial \$25.00 (\$1.31), mais 5 % do inicial \$25.00 -

Taxa de valor final em Us \$

13 - Começando a vender de vendas

Após se registrar no *Ebay* você precisa adiciona um Cartão para poder vender no *Ebay* na modalidade leilão. Infelizmente somente depois de 10 pontos poderá utilizar outras modalidades como *Fixed price* e *Buy it now*. Após 30 pontos pode tornar assinante da loja *Ebay* e vai ter acesso as quatro formas de vender no *Ebay*: *Online Auction*, *Buy it now*, *Fixed Price*, *Store Inventory*. Já na sessão Imobiliária, não há nenhum requisito de pontos observando a política de venda com atenção.



14 - Usando o título como palavra chave (keyword)

Uma das ferramentas mais importantes para atrair clientes no *Ebay* é sem dúvida o título. O sistema do *Ebay* usa filtros que captam palavras por palavras nos títulos da sua listagem. Associam essas palavras aos sistemas de busca, dentro e fora do *Ebay*. Por isso é preciso ter bastante cuidado quando for usá-la. Um bom título usa as palavras que se referem ao item, observando as palavras que já são utilizadas pelos concorrentes, previamente estabelecidas por quem começou já vende produto similar. Se você digitar a palavra *Paraíba* no *search* do *Ebay* vai observar que já estabeleceram que a palavra é referente à pedra que tem a cor de turquesa e se chama *turmalina* originária da *Paraíba*. Algumas pessoas usam a palavra chave no plural, colocam em caixa ALTA, misturados, curtos, incompletos, mas ao longo do tempo observamos que as pessoas olham para a foto do produto e não diretamente para o título. Por isso precisa usar quanto mais palavras chaves melhor e esquecer um pouco a estética. Obterá mais atenção dessa forma já que terá maior probabilidade de aparecer em resultados de pesquisas. Por isso é muito importante que encontre a palavra chave referente seu produto. Sem elas você estará fadado a pouca visitação e vai perder vendas na certa.

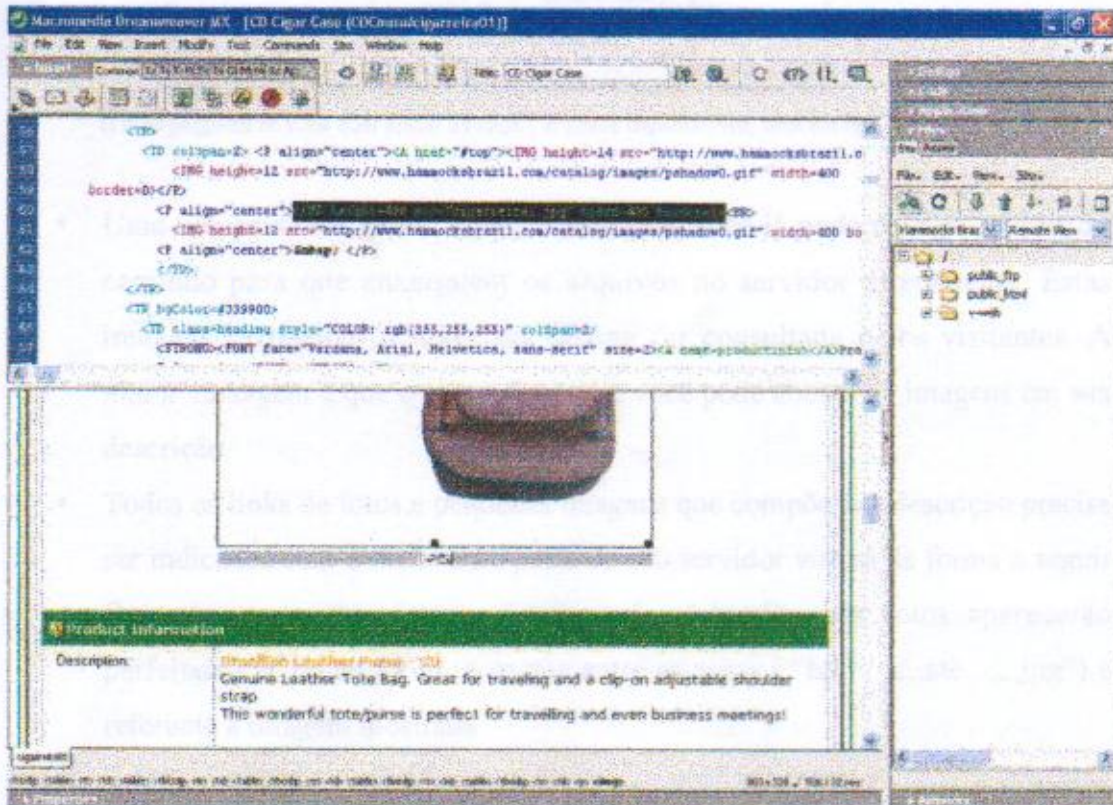
15- Criando uma "boneca" de venda

Boneca é o nome que criamos para o conjunto de informações e fotos que é produzido para convencerem visitantes a comprar. Será criado em um editor de *html* e copiado para uma área de transferência (ctrl + c) para daí, ser colado (ctrl + v) no devido campo no momento de anunciar.

O *Ebay* aceita que o vendedor edite um espaço vitrine para seu produto. Quando o comprador clica no resultado no *link* do produto a experiência de compra começa. Uma página explicativa com boas fotos é extremamente necessária procurando sempre evitar que seja cansativa. Alguns vendedores utilizam-se de muitas fotos, vídeo e vozes e o *Ebay* vem cada vez mais abrindo espaço já que a Internet rápida vem se popularizando. Seguimos com algumas dicas:

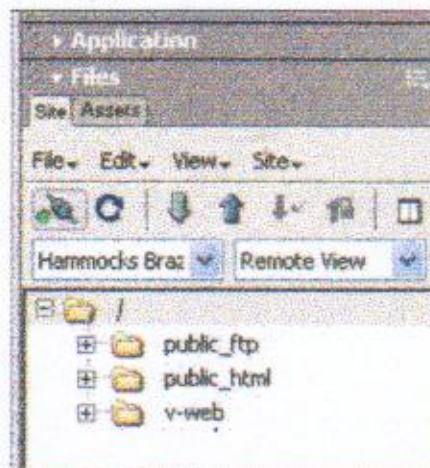
- Se você esta pensando em usar seriamente o *Ebay*, comece obtendo um servidor com seu domínio. Seja ele - *.com* ou *.com.br* . É lá que você vai hospedar suas fotos.
- Você pode usar o *Front Page* ou *Adobe Golive*. Usamos o *Dreamweaver MX* para criar nossas bonecas. Existem vários manuais sobre *Dreamweaver MX* nas livrarias. Basicamente, você precisa ter seu servidor *FTP* especificado e funcionando bem. Desta forma vai poder enviar e atualizar os arquivos para Internet.
- Eu já vi pessoas que passam o dia inteiro fazendo somente Bonecas de produtos. A eles demos o apelido de Bonequeiros. Um novo campo para *webdesigner* explorar.
- Criar uma boneca requer um pouco de conhecimento do que é *html*, não necessariamente desenhar do nada mais apenas manipular com códigos copiando para área de transferência, enviar fotos entre seu PC e o servidor. E testar pelo navegador se está tudo correto.
- O *Ebay* não permite que você use *link* externo, salvo quando o *link* é para sua própria loja ou pagina de especificação do fabricante do produto. *Ebay* não permite *javas scripts* ou *flash* nos anúncios. Todos os *links* precisam ser pra dentro de sua loja. Qualquer link externo está sujeito a implicações de acordo com as normas do *Ebay*.
- Mesmo que eles raramente venham checar não é bom arriscar um link para seu site pessoal.

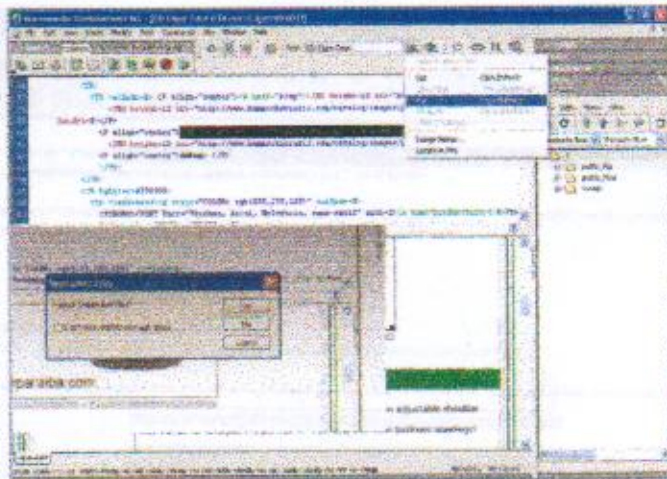
- Antes de enviar, observe que todas suas fotos adicionadas a seu *html* estão direcionadas para o diretório raiz (...images/foto1.jpg) e o *Ebay* não permite que carregue as fotos assim.
- Observe na figura abaixo, como ficaria a linha (em destaque preto) com o caminho incorreto. A foto aparece no seu vídeo e isso é sinal que o *link* está incorreto.



Acima o link para a foto especificado erroneamente para o Ebay

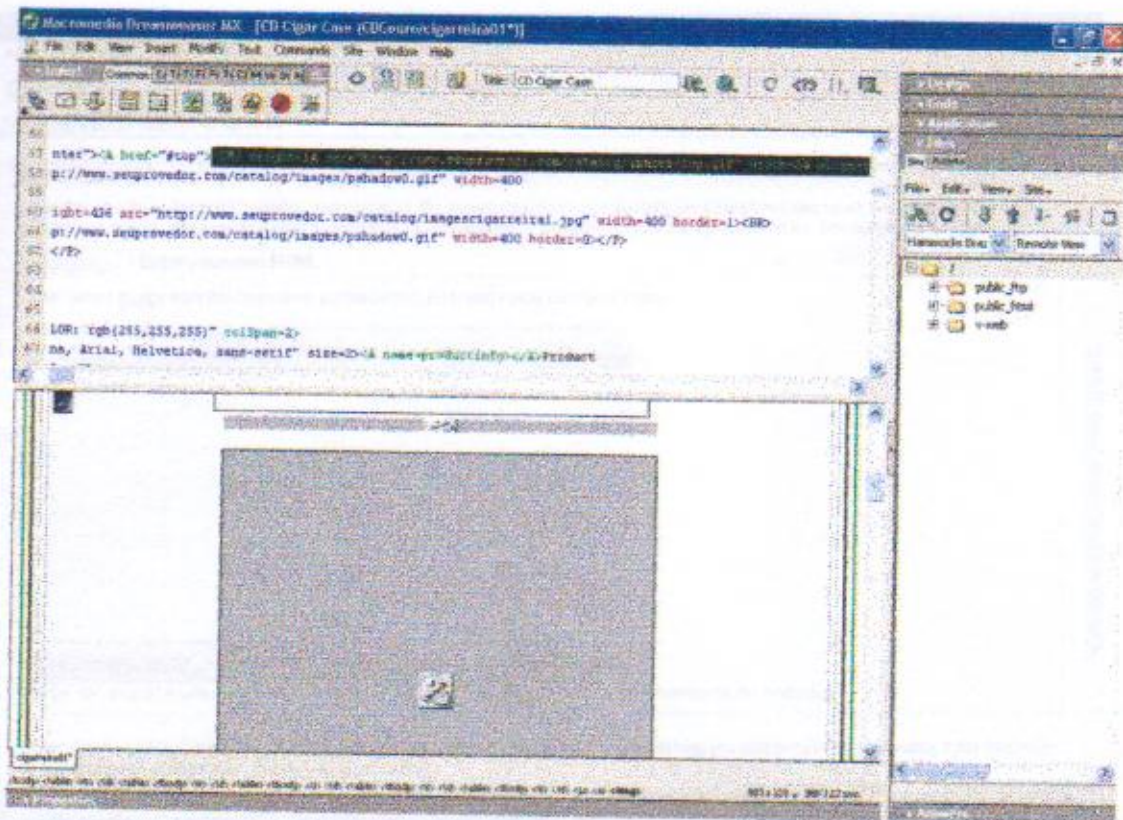
- Testar seu servidor antes, para saber se esta tudo conectando corretamente.





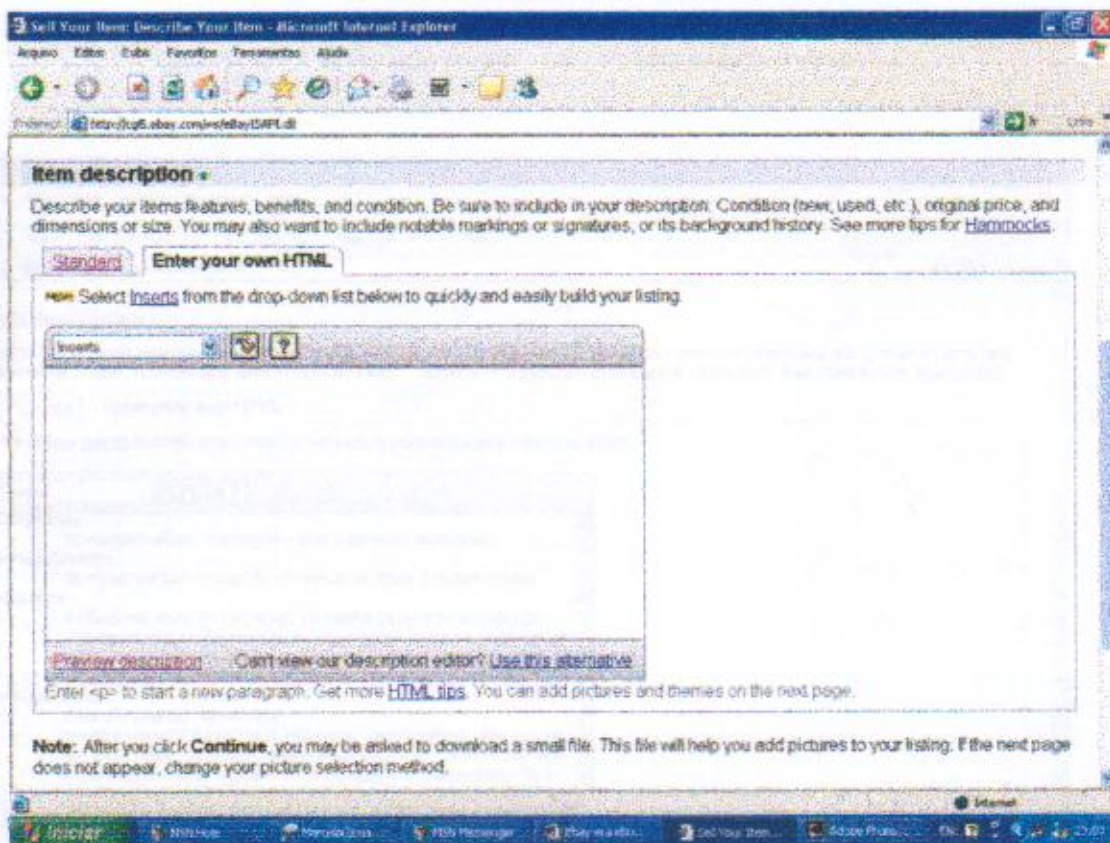
O D.W pergunta se você quer enviar as fotos (arquivos dependentes) *click* em sim.

- Uma vez enviados as fotos para o servidor, você já pode corrigir os *link* do caminho para que enxerguem os arquivos no servidor diretamente. Estas imagens carregarão quando sua página for consultada pelos visitantes. A maior vantagem é que o custo diminui e você pode abusar de imagens em sua descrição.
- Todos os links de fotos e pequenas imagens que compõe sua descrição precisa ser indicados com direção para pasta do seu servidor virtual da forma a seguir (<http://www.seuservidor.com/imagens/foto1.html>), suas fotos aparecerão perfeitamente no ar. Lembre-se que entre as aspas (“<http://.....atejpg>”) é referente a imagem mostrada .



Observe em destaque negro o *link* correto como deve ficar para o Ebay aceitar

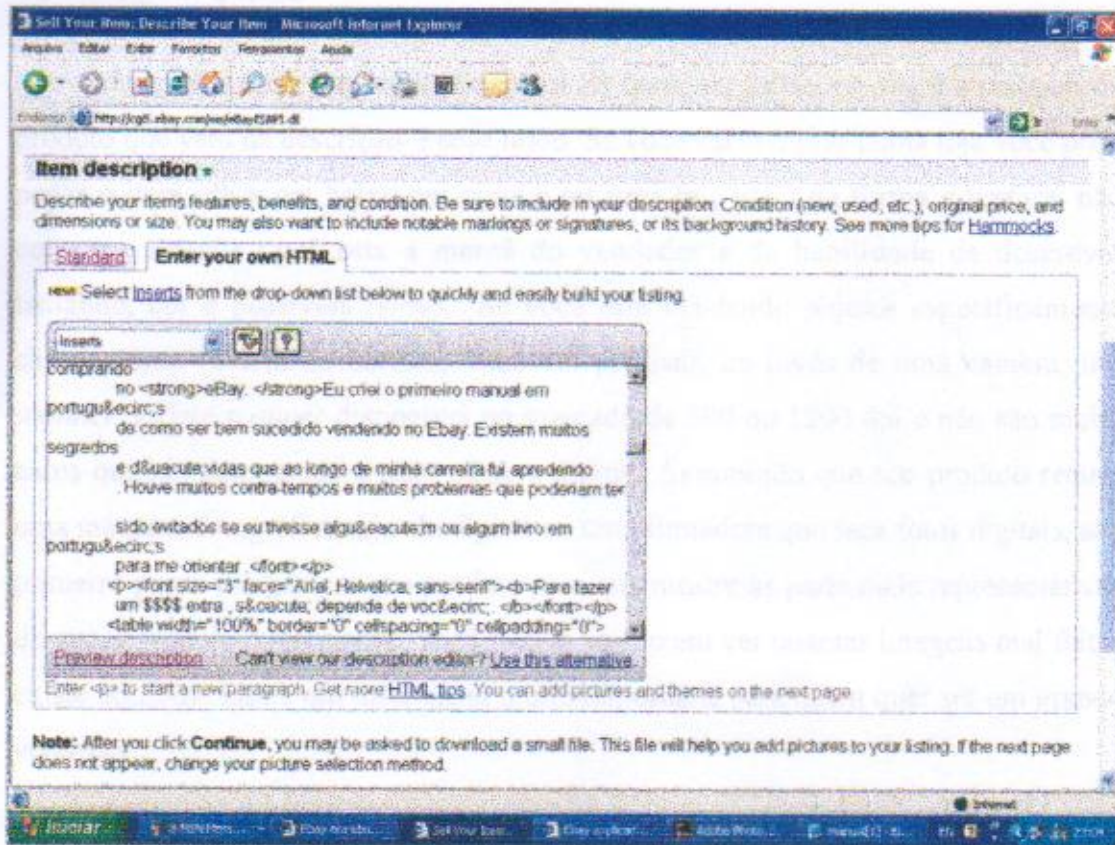
- Todas as fotos serão enviando ao servidor para a pasta especificada no servidor.
- Um detalhe importante é que as fotos têm que ser direto do seu servidor. *Ebay* não permite (...images/foto1.jpg) no corpo da descrição. Você vai precisar enviar estas fotos para seu servidor normalmente e apontar para o arquivo a pasta que contem as fotos
- Depois de criado uma boneca, você pode modificar a sua vontade e salvar como outro produto evitando o trabalho massivo e repetitivo.
- Lembre-se que vai precisar utilizar muito as funções copiar e colar. Aprenda que as teclas (Ctrl+ C) são usadas pra copiar e (Ctrl + V) para colar. Quando seu *html* ficar pronto vai precisar selecionar todo corpo do texto *html* e copiar (Ctrl+ C) para área de transferência e depois para o devido espaço.



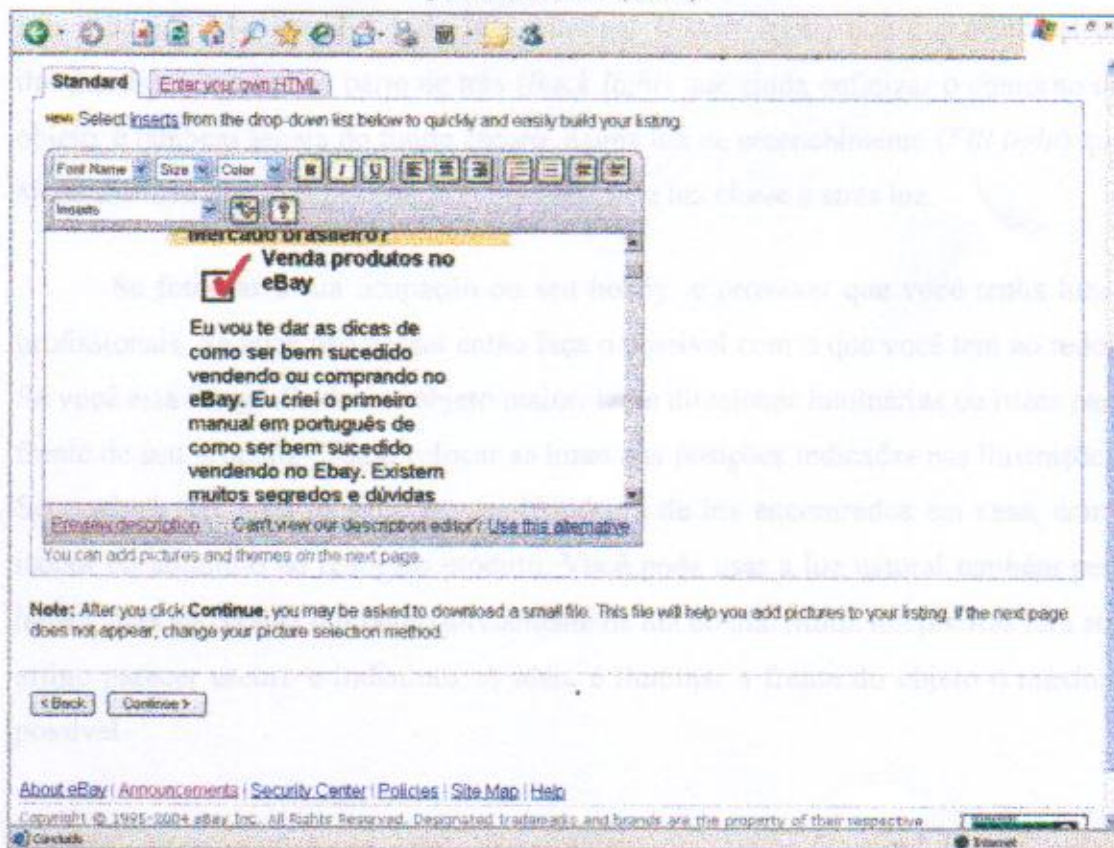
Para você administrar suas bonecas nossa orientação é que envie cada boneca para a Internet. Uma vez que você envia para Internet sua boneca fica no ar normalmente como (www.seusite.com.br/produtos1/boneca1.html) e suas fotos vão para pasta que você designou . Você adquire experiência em controlar conteúdo *on line*, você economiza espaço local de *back up* e se algo acontecer em seu computador local você não ira perder suas bonecas. Lembre-se, ao apagar uma boneca da Internet suas fotos também serão apagadas dos Leilões. No entanto se modificar a Boneca, os anúncios não mudaram, salvos, as fotos. Portanto, fique a tento que se as fotos dos seus leilões não estão aparecendo pode ser:

- As fotos não estão no servidor.
- O caminho está incorreto.
- Formatos das fotos precisam ser *gif* ou *jpg*.
- Navegadores interpretam Maiúsculas e Minúsculas (Bonecas. Html).

Entrar no campo da descrição em *html* - Ctrl + v e sua boneca será colada.



Click em *Standard* e sua descrição aparecem. Não esqueça que precisa clicar no espaço onde será colado o html para então vincular. (ctrl+ v).



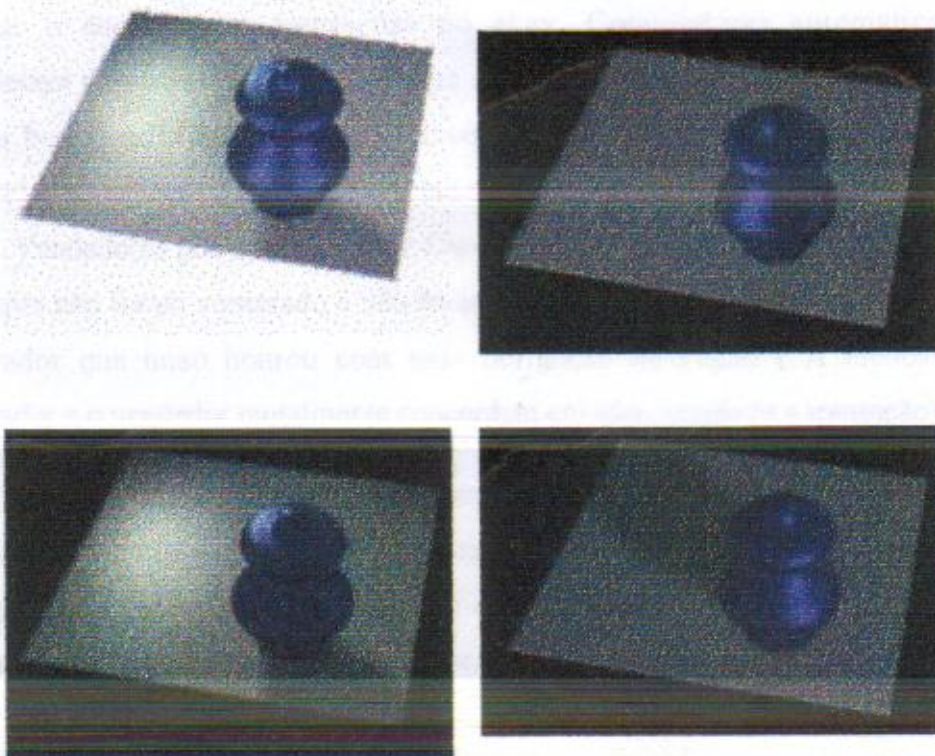
16 - Imagem é tudo

Uma dos mais importantes aspectos de qualquer leilão *on line* é a imagem do produto que vem na descrição. Pense nisso. Se você vai comprar numa loja você pode pegar o item olhar em baixo em cima e ter uma boa idéia da forma e textura, não compras virtuais você esta à mercê do vendedor e da habilidade de descrever tamanho, cor e possíveis falhas. Se você esta vendendo objetos especificamente chatos como revista ou cartões, você vai precisar, ao invés de uma câmera, um *scanner*. Existe *scanner* disponível no mercado de 600 ou 1200 dpi e não são muito caros quando comparado a uma câmera digital. Assumindo que seu produto requer uma máquina fotográfica seja ela digital ou uma filmadora que faça fotos digitais, seu primeiro passo é organizar seu produto para que mostre as parte mais representativas do que o produto é realmente. Você ficaria pasmo em ver quantas imagens mal feitas existe no *Ebay*. Isso é um diferencial muito importante para quem quer ser um grande vendedor.

Para que você entenda como usar luz efetivamente, me deixe oferecer minha experiência de como os “profissionais” fazem isto. Quando os fotógrafos profissionais fotografam produtos, freqüentemente eles usam uma técnica chamada “iluminação de três pontos”. Isto envolve uma luz principal (*Front light*) que é a principal da iluminação; Uma luz de parte de trás (*Back light*) que ajuda enfatizar o contorno do objeto, e também separa do fundo escuro; e uma luz de preenchimento (*Fill light*) que ajuda suavizar algumas das sombras lançadas pela luz chave e atrás luz.

Se fotografar é sua ocupação ou seu hobby, é provável que você tenha luzes profissionais. Se você não possui então faça o possível com o que você tem ao redor. Se você está fotografando um objeto maior, tente direcionar luminárias ou luzes para frente de seu produto. Tente colocar as luzes nas posições indicadas nas ilustrações. Se você só tem duas luminárias, use batedores de luz encontrados em casa, como isopor ou alumínio ao redor do produto. Você pode usar a luz natural também pela janela, mas não ponha o produto diretamente na luz do dia. Muita luz por trás fará seu artigo parecer escuro e indistinto. A idéia é iluminar a frente do objeto o máximo possível.

Se você quer espalhar a luz pela frente de seu artigo, embrulhe um pedaço de papelão com alumínio ao redor e reflita a luz da luminária de forma que as sombras limparam um pouco. Um pedaço de papelão ou cartolina branco próximo a seu produto também fará maravilhas preenchendo algumas das sombras produzidas pela luz principal. Veja a demonstração abaixo.



Uma foto pode agradar e desagradar facilmente pela imagem. Muitos produtos são listados sem foto e isso é um desperdício de tempo e dinheiro. Sempre procure usar fotos do seu produto, sejam elas do fabricante ou tiradas de seu produto. Mas fotos também podem agredir e usar de naturalidade e ter cuidado para nem ofender o seu cliente, porque não começar perguntando quem são seus clientes?

Fotos com modelos - Se você sabe que seu cliente pode vir a ser dona de casa, bem casada, você não vai querer vender seu produto com uma mulher sexy segurando o produto. Vai causar mal estar ao casal já que muitas vezes a família toda esta em frente ao PC. Fotos com modelos chamam mais atenção, mas podem receber piadinhas ex: “a modelo acompanha o produto?”.

17 – Política de item não pago

18 - Suspensão e agora?

Vender no Ebay pode ser até prazeroso ,mas sem dúvida custa ao vendedores, tempo e dinheiro. E quando um comprador não paga por um item que comprou, sendo lance ou mesmo buy it now , ele causa transtorno para quem vende e isso gerá insegurança . Por isso, *eBay's Unpaid Item policy* (UPI) foi a solução criada para reforçar a obrigação contratual entre compradores e vendedores ajudando assim, facilitar o sucesso das transações no ebay. Compradores automaticamente estabelecem uma contrato legal de compra e venda, quando compram pelo Ebay ,tanto usando buy it now quanto usando lances. *eBay's Unpaid Item policy* exige dos compradores que paguem ao vendedor pelo que se comprometeram em comprar.

Vendedores podem aplicar por *Unpaid Item Dispute* no ebay por cada um dos items que não foram comprado e não foram. Ebay irá expedir um *strike* na conta do comprador que nnao honrou com suas obrigação de pagar. (A menos que o comprador e o vendedor mutalmente concordem em não completar a transação).

Se um comprador levar muitos *strikes* num espaço curto de tempo, terá sua conta cancelada . Em alguns casos, a conta sera limitada por um determinado tempo. Você pode aplicar no *My Ebay / Dispute Console / Report an Unpaid Item* , após 3 dias da compra. Uma vez aplicado, o comprador tem até 7 dias para pagar. Após esse tempo o Ebay notifica o comprador que sera punido. Uma vez terminado o prazo de do comprador reponder o vendedor recebe todas as taxas de volta, Final Value Fee Credit -(FVF). E ainda tem direito de relistar gratuitamente.

Se o comprador não pagar, o vendedor pode solicitar a suspensão da conta do comprador. Não deva cumprir ao pedido e estão sendo outras informações na página de perfil.

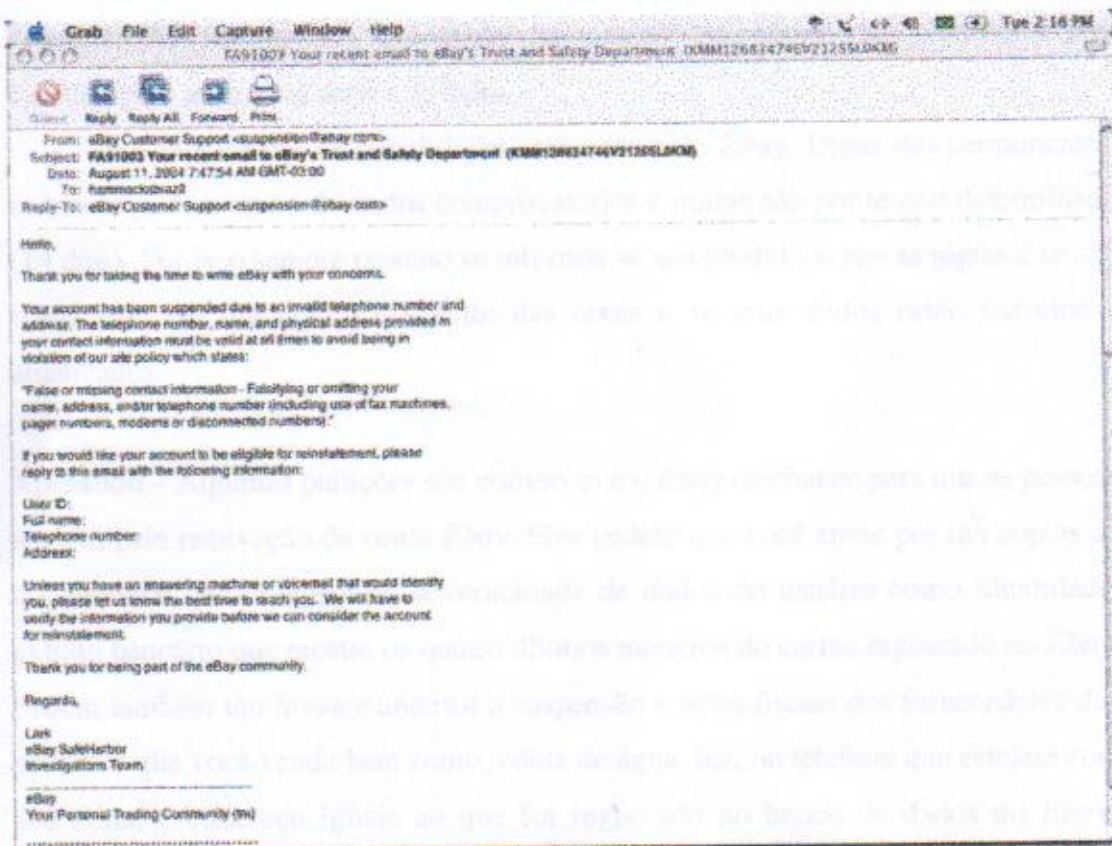
18 - Suspenso e agora?

É freqüente na carreira de um vendedor inexperiente e sem orientação cometer uma infração e ter sua conta *Ebay* suspensa. O sistema do *Ebay* é automático. O sistema acusar irregularidades, eles cancelam ou suspendem o usuário.

Lance Falso (*shill bidding*) – Outro problema muito freqüente no *Ebay* é quando vendedores usam contas de amigos ou familiares para forçar a subida do preço. *Ebay* tem um controle muito forte e aconselho a nunca forçar lances falsos, pois eles descobrem cedo ou tarde. O *Ebay* sabe o I.P. de seu computador e também pode descobrir pela região, país e pelo endereço por isso, é pouco provável que você tenha sucesso com essa prática. O e-mail da suspensão pode vir três a cinco meses após você ter fraudado lances. Eles usam diversas formas de cruzar dados e vão descobrir cedo ou tarde. Eles não brincam!

Produtos proibidos – O *Ebay* cancela item proibidos e manda um aviso e na terceira vez que você vender itens proibidos eles cancelam o item e suspende sua conta por 14 dias. Procure saber o que é proibido antes de anunciar.

E-mails de aviso - A exemplo o que aconteceu comigo quando em setembro de 2004 recebi um e-mail do *Ebay* que parecia mais um e-mail falso, só que dessa vez o pedido foi para que nos atualizássemos o telefone no meu banco de dados, pois o meu telefone estava mostrando uma mensagem de desconectado o que é proibido pelo *Ebay*. Não dei atenção ao pedido e então recebi outra mensagem na sexta á tarde. Resolvi viajar com minha esposa e filho para praia da Pipa no Rio Grande do Norte e esqueci o adaptador do meu celular para checar *e-mails* pelo *laptop*. O *Ebay* mandou um ultimato no sábado como não tomei nenhuma providência na segunda-feira minha conta tinha sido suspensa pela manhã e todas as minhas vendas justamente com toda aquela correnteza de clientes que tinha conseguido ao longo do ano se foram. Eles cancelam todos os anúncios e devolvem o valor referente à listagem.



Cópia do e-mail com a notícia da suspensão. Prejuízo e clientes preocupados

Quando cheguei pela tarde na segunda constatei que minha caixa de e-mail atolada de mensagens e a partir daí começa meus problemas com clientes reclamando, cliente perguntando se isso veio afetar os pedidos em andamento e todo tipo de problema que possa imaginar.

Quando uma suspensão ocorre com sua conta, não adianta se desesperar. *Ebay* após muitas reclamações vem melhorando o atendimento ao consumidor e meu conselho é de não bater de volta afinal não é culpa dos empregados do *Ebay*. Responda calmamente todas as informações requeridas e verdadeiras. Não tente enganar o *Ebay*, pois eles sabem até o *IP* de sua conexão com a Internet, o mais correto é proceder com honestidade. No meu caso, tinha minha conta registrada com endereço americano. Eu não ia conseguir utilizar o telefone do meu amigo para verificação. Então decidi mudar o endereço de minha conta dos EUA para o Brasil já que tinha como comprovar meu endereço. Eu perdi mais tempo tentando fabricar uma forma de continuar usando minha conta americana já que o telefone e o endereço nos EUA estavam em nome do meu amigo e não no meu nome. Então decide enviar e-mail explicando que me mudei para o Brasil. Enviei um fax com a cópia de meus documentos e em quatro dias minha conta estava reinstalada e eles nem ligaram pra verificar o telefone no Brasil. Além de ter perdido muitas vendas, muitos clientes e

passar 15 dias sem vender, tive minha conta reinstalada como conta brasileira. Isso foi ruim para mim, mas serviu de lição.

Há vários tipos de penalidades aplicadas pelo *Ebay*. Umas são permanentes, outras requerem envio de dados comprobatórios e outras são por tempo determinado (14 dias). Por isso sempre procure se informar se seu produto segue as regras e se sua conta está em dia com pagamento das taxas e se seus dados estão corretos e atualizados.

Apelando – Algumas punições são corretivas e o *Ebay* dá chance para que as pessoas apelem pela reativação da conta *Ebay*. Eles pedem que você envie por fax cópias de documentos que comprovem a veracidade de dados do usuário como identidade, extrato bancário que mostre os quatro últimos números do cartão registrado no *Ebay*. Pedem também um *invoice* anterior a suspensão e notas fiscais dos fornecedores dos produtos que você vende bem como, conta de água, luz, ou telefone que estejam com seu nome e endereço iguais ao que foi registrado no banco de dados do *Ebay*. Perguntar porque a conta ainda não foi reinstalada pode atrasar o processo de reinstalação. Não adianta mandar e-mail acusando de erro ou engano *Ebay* sabe disso, só que eles precisam agir logo para evitar fraudadores, estelionatários e seqüestradores de contas. Não existe outra forma do *Ebay* proteger a comunidade.

18 - Cancelando um leilão

O *Ebay* permite que você cancele um leilão que não tenha lances a qualquer hora. Quem você vai irritar? Provavelmente ninguém. Se, no entanto, existir lances, vai precisar apresentar um motivo. Este motivo fica gravado nos arquivos e você será sujeito a qualificação. Naturalmente, se você não tiver um motivo legítimo para cancelar o leilão não vale a pena, já que o feedback será muito provavelmente negativo. Existe também um limite de tempo que pode modificar um leilão antes do tempo do término. Você pode modificar promoções quantidade, preço, descrição, fotos, valor do frete até doze horas antes do término do leilão desde que ainda não tenha sido ofertado nenhum lance. Depois que o leilão recebe um lance não poderá mais mudar, exceto adicionar promoções e um texto na descrição.

19 - Cancelando um lance

Alguns compradores ofertam seu produto e passam a perguntar ou tentar negociar com você durante o tempo do leilão. Às vezes podem surgir problemas e há necessidade de cancelar aquele lance. O *Ebay* permite que você cancele aquele lance. Basta para isso ir ao *my Ebay* e procurar *selling resource*. Vai encontrar todas as opções de cancelar lances ou leilões mais cedo desde que empunha o motivo. Será investigado mais tarde o motivo que você especificou.

20 - O que vender

Você pode vender praticamente tudo que poder ser enviando pelo seu Courier (empresa de envios) por isso, é bom saber quais são as limitações impostas (final do manual). O *Ebay* lançou um novo serviço (*want it now*) onde os usuários deixam seus pedidos do querem comprar. Pode ser um bom começo digitando a palavra *brazil* para ver o que estão procurando aqui.

Software – A Internet é perfeito para vender software e o *Ebay* é uma vitrine muito boa para divulgação de software. No entanto seu software tem que está direcionado para o público estrangeiro com documentação e funções em inglês.

Religião – Brasil é rico em cultura religiosa. Candomblé, umbanda, Santo Daime, Espiritismo e várias outras religiões ou seitas que torna a nossa cultura rica e o *Ebay* é um dos primeiros lugares que se busca.

Música – Brasil é muito conhecido pela música e nossos catálogos são bem aceitos lá fora. Só não vá vender pirataria.

Artesanato - Existe muita coisa boa e bonita no Brasil e muita coisa ainda por se descobrir. Mas o problema é que alguns artesanatos e fica difícil de encontrar uma boa palavra chave o que torna mais difícil a venda. Coisas que já são famosas e vendidas nos EUA e Europa têm mais chance de vender, pois já estabeleceram um título conhecido (ex. lace) que vai aparecer produtos com bordados. Precisa saber como chamar seu produto.

Couros – Inclui ai de sapatos a bolsas. Nosso país é riquíssimo em produtos feitos de couro. E é pouco explorado no *Ebay*.

Coleções – Colecionáveis sempre foi o forte do *Ebay* podendo inclui antiguidades como carro chefe.

Peça de Automóvel – Precisar identificar quais marcas o seu cliente buscam e quais marcas são fabricadas no Brasil. Com certeza peças de Volkswagen devem vender bem já que aqui nos EUA não tem fábrica.

Vestuário – Brasil é famoso pelo corpo das brasileiras e a forma de como elas se vestem bem. Por isso esse é um ramo bem explorado por brasileiros no *Ebay* e existe muito mais ainda a se explorar. Lembrem-se outros países possuem muito gordos e que muitos não estão interessados somente em roupas apertadinhas. Há muito mercado para todos os gostos.

Cosméticos – O *Ebay* permite vender cosméticos sobre certas condições. É um mercado promissor para o Brasil e muito há se explorar.

Esporte – Brasil é conhecido pelo futebol e é muito explorado no *Ebay*. Mas o Brasil também é famoso em outros esportes (skate, vôlei, hipismo) e existe muito mercado a se explorar.

Imóveis - Vender imóveis brasileiros no *Ebay* tem sido explorado por alguns vendedores do Rio com sucesso. No entanto, é preciso muita experiência no ramo e não aconselho a qualquer um entrar nesta área, pois existem muitos fatores que implicam em uma transação internacional, como língua e transferência financeira e mesmo que o *Ebay* só faça promover seu anúncio, você vai ter que falar com o cliente por telefone, e-mails e requer muito empenho.

Turismo – Uma das modalidades mais promissoras e menos exploradas pelos brasileiros. As possibilidades são enormes para quem deseja vender turismo ao Brasil no *Ebay*. Existiram pessoas vendendo pacotes para Amazônia de 30 dias e venderam todas as vagas. Apesar de promissor, requer maior investimento e certificação de que possui negócios de turismo nos EUA.

21 - Produtos proibidos e com restrições

Alguns itens como viagens, suplemento alimentar, não são proibidos, mas existem algumas restrições. Para entender melhor cada proibição ou restrição acesse o site do ebay :

http://pages.ebay.com/help/policies/ia/prohibited_and_restricted_items.html

- Software Acadêmico de Avaliação
- Produtos animais e vida selvagem
- Artigos Relacionado com Linha aérea e Trânsito
- Política anticontração
- Álcool
- Retratações de Autenticidade de artefatos
- Artigos autografados

- Baterias
- Software de beta
- Gravações Contrabandeadas
- Abusa de nome de marca
- Catálogo de venda
- Conversor catalíticos e de Tubos de teste
- Anúncios para angariação de fundos e Caridade
- Política de comparação
- Compilação de Mídia Informador
- Contratos e Etiqueta
- Direito autorais
- Falsa Moeda corrente e Selos
- Artigos Falsos
- Cartões de crédito
- Mídia para *Download*
- Drogas & Droga Parafernália
- Equipamento Eletrônico
- Bem embargados e Países Proibidos
- Vender links
- Ingresso de evento
- Rostos, Nomes e Assinaturas
- Armas de fogo, Munição, Réplicas, e - Fogos de artifício e Militar.
- Comida
- *Freon* e Outros gases
- Cartões de presente
- Licenças e identidades Governamental
- Partes Humanas e relativas
- Artigos perigosos, restringidas, Percíveis e Restos.
- Dispositivos de abrir fechadura
- Ticket de Loteria
- Listas de e-mail e Informação Pessoais
- Cupons de fabricantes
- Produtos de Audiências adultos
- Dispositivos Médicos
- Título Enganoso
- Chip Mod, burlador de Jogos e Discos de inicialização.
- Pôster de Filmes
- Multi-nível Marketing, Pirâmide, e Programas tipo Matrix.
- OEM Software
- Material Ofensivo
- Pesticidas
- Plantam e Sementes
- Medidor de Taxa postal
- Artigos relacionados com polícia
- Anúncios de Pre-venda
- Prescrição de Drogas e Dispositivos
- Imóveis
- Artigos de promoção
- Produtos de *Recall*
- Mídia de Regravavel
- Réplica e de Artigos de Falsificação
- Antenas de TELEVISÃO a cabo e decodificadores
- Máquinas de dinheiro
- Ações e Outras Seguranças
- Equipamento de Vigilância
- Propriedade roubada
- Marcas registradas
- Tabaco
- Viagem
- Cópias Sem autorização
- Airbag usados
- Roupas Usadas e Cosmética
- Armas de & Facas
- Garantias
- Vinho

22 - Fator Tempo

O *Ebay* é sediado em Palo Alto na Califórnia – EUA e a diferença de fuso horário e de 5 horas. (sem horário de verão) e infelizmente o *Ebay* ainda não é muito claro quanto a mostrar aos vendedores internacionais diferença de fuso horário, portanto, você esta sozinho e vai precisar prestar muita atenção a que horas esta anunciando seu produto. Muitas pessoas compram do trabalho ou de casa. É muito difícil de especificar um horário para terminar um leilão. Observe horário de trabalho e de almoço. Em relação aos dias temos provado por estatísticas, que quando o leilão termina em dias como quinta-feira, segunda-feira e domingo, você pode ter mais chance de receber mais ofertas, pois estes dias são dias que as pessoas estão mais dispostas a comprar.

Terminar na segunda - Boas chances

Terminando na terça-feira – Boas chances

Terminando na quarta – Ótima chance

Terminando na quinta - Excelente chance

Terminando na sexta-feira - Péssima chance

Terminando no sábado - Boas chances

Terminando no domingo – Ótima chance

É sempre bom ter um calendário americano ou europeu dos feriados e dos dias festivos, pois ajuda bastante planejar suas vendas. Dias feriados como *thanksgiving* observamos menos visitas durante o feriado, mas as semanas que antecedem o feriado observamos maior volume de visitas. As pessoas observam o tempo de envio, portanto, se o dia dos namorados cai em fevereiro 27, as pessoas iram procurar por isso observado o prazo de entrega se da data celebrada. Se você vai oferecer serviço de entrega rápida, pode continuar anunciar até sete dias antes. Após esta data, já pode se concentrar nas suas vendas normais ou já observar as próximas datas celebrativas como natal, dia dos pais, etc.

23 - Considerações sobre Correios

Nosso trabalho depende de entrega e os Correios vem fazendo isso muito bem. O Exporta Fácil veio para facilitar e realmente desburocratizou a exportação para os pequenos exportadores. O pequeno pode utilizar os Correios brasileiros facilmente, mas apesar de menos burocrático, há um ano atrás, dezembro de 2003, lembro de um aumento dos custos de envios internacionais quando minhas mercadorias custavam 48,00 Reais e passaram para 50,50 Reais o envio. Hoje minhas mercadorias custavam 50,50 subiram para 82,00 Reais um aumento de quase 68 % num dia para o outro. Um funcionário do Departamento Internacional alegou que estavam sem aumentar a quatro anos, daí os Correios resolveram reverter às perdas do cambio em de uma só vez. Isto foi ruim para centenas de empresas que se utilizavam o Exporta Fácil e que da noite para o dia viram seus custos subirem 68%. Os Correios também diminuíram o limite de peso de 30 kilos para 20 kilos na modalidade econômica. Diminui de 1.20 cm para 1.10 cm o comprimento máximo tivemos 10 itens devolvidos, depois da mudança nas regras em setembro de 2004. Eu precisei pedir autorização do D.I.A.T. em Brasilia para enviar 40 mercadorias que estavam no meu estoque antes das mudanças e alegaram que a aeronave diminuiu e foi preciso reajustar limites.

Após tantas mudanças resolvemos testar outras empresas como a DHL, já que eles trabalham aqui no Nordeste. Fechamos um bom contrato resolvendo satisfatoriamente o problema. Eles vêm buscar, oferecem software que te dar todo controle sobre suas remessas e entregam em 7 dias e o cliente fica super feliz. Lembre-se que a fatura vem em 15 e 15 dias. O que dar uns 15 dias de espaço para você trazer seu paypal. Por isso busquem a melhor solução para suas entregas. Exportação depende 100 % de como vai enviar e os correios já me deram prejuizo demais, por isso tenha cuidado na hora de escolher seu Courier, pois o barato pode sair caro.

24 - Considerações finais

Muitos brasileiros já enxergam a Internet como uma das melhores formas de procurar por um produto. Nos Estados Unidos e países do hemisfério norte, essa cultura já é bem mais difundida por isso, é mais fácil convencê-los de comprar pela Internet já que eles possuem mais poder de compra, maior facilidade de financiamento e seguro total em caso de fraude, fatores que apenas começaram no Brasil.

Em um ano negociando pelo *Ebay*, obtive 23.298 mil dólares. Some mais 10.000 mil das negociações que surgiram fora do *Ebay* pelo meu site próprio e das vendas no atacado que surgiram de contatos feito devido aos anúncios que fiz no *Ebay*. Chegou um ponto que, em um dia, fiz mais de 1000 dólares e durante o pico tinha que sacar 1000 reais por dia no caixa eletrônico durante duas semanas consecutivas. Subtraia os problemas que tive como loja suspensa, clientes que não pagaram, além de falta de produtos no estoque, acredito que atingi os 50.000 mil dólares anuais em valor bruto, apenas sentado em frente ao meu computador. Esta facilidade, logicamente requer alguns pré-requisitos como facilidade de escrever em inglês e de lidar com *html*, fotografia e minha intenção com esse manual foi justamente de permitir uma melhor compreensão do mundo *Ebay* e como ele funciona. Estarei dando assistência via MSN aos meus alunos e através de palestras que estaremos realizando em todo Brasil poderei mostrar melhor como você pode obter sucesso utilizando se apenas do *Ebay*, de um computador e de boas fotos.

Como todo empreendimento, vender no *Ebay* vai exigir de você, motivação, dedicação e perseverança. Sem estes requisitos sua carreira no *Ebay* não irá longe. Nunca desanime se algo sair errado. Aprenda que errando está aprendendo. Vender de bem de primeira é raro. Por isso criar sua marca é o mais importante no início. Pense que as primeiras 30 vendas precisam ser promoção. Não procure lucrar com as primeiras vendas, procure oferecer um bom serviço enviando rápido. 30 *feedbacks* positivos pode ser o seu maior investimento. Invista em suas qualificações; pois são elas que atraem, convencem e fidelizam mais e mais clientes. Observado que não é a quantidade de pontos mais a qualidade dos comentários. Responder e-mail rápido, sem dúvida causa boa impressão. E isso foi a maior lição que aprendemos em nossa carreira no *Ebay*. Responder seus e-mails rapidamente é encantar seus clientes. Boa sorte.

24 – Apêndice

Glossário

Chargeback – Quando comprador não paga a conta do cartão. Acontece de o **Paypal** cobrar de volta o valor não pago. Você praticamente devolve o dinheiro pago ao **Paypal** até provar que foi enviado com uma prova de recebimento. Que enviou o produto. Neste caso o formulário dos correios (DSE) é a única prova que tem e, por sorte, envios para os EUA podem ser verificados pelo site da **USPS.com**. Por isso cuidado quando for enviar para endereço diferente do registrado no **Paypal** , como países suspeitos . Chargebacks costumam levar três meses para ser cdevolvido pelo seguro.

Feedback – Qualificações entre as partes. Somente possível ate 60 dias após a data da compra.

My Ebay – Painel de controle do usuário. Todo controle da conta é feito através do painel de controle.

Worldwide – Para qualquer parte do mundo

Selling manager pro - Serviço de gerenciamento avançado para vendedores

Expanded Number - Numero enviado pelo paypal para verificação de usuário

Spoof - Email falso com intenção de colher dados do usuário.

Drop shipping – Serviço de vendas onde você vende e o produto é enviado do fabricante ou fornecedor diretamente para o cliente.

Drop shipper – Pessoa que fornece endereço no país que está o produto, recebe o produto e envia para outro destino de pessoa física para outra pessoa física na tentativa de evitando imposto.

Invoice – Fatura para pagamento

Search – Espaço para procura de itens.

Thanksgiving – Dia de ações de graças nos EUA

E-books - Livro em formato digital geralmente em (PDF)

Back up-- Cópia de segurança

Ctrl - Tecla de controle fica situada nas extremidades do seu teclado

FVF- Taxa de venda final cobrado pelo ebay quando ocorre venda

Gift – Produto que precisa chegar no tempo certo enviando geralmente Express e embalado para presente

USPS – United States Postal Service

Selling Resource – Painel de controle onde encontra a maioria das funções para o vendedor

Shill bidding – Usar outras contas *Ebay* para forçar o preço subir

I.P. – Número dado a todos os computadores conectado a Internet. Pode ser fixo e variável.

UPI - Permite reaver as taxas pagas por itens comprados e não pagos