

Einführung

Online Auktionen sind einer der schnellsten Wege um rasch zu Geld zu kommen. Sie können Ihre alten Sachen aus dem Haushalt zusammentragen, diese in Auktion stellen und mit den heutigen Zahlungs- und Versandmethoden haben Sie Ihr Geld bereits nach wenigen Tagen auf Ihrem Bank- oder bei Pay Pal Konto.

Es gibt allerdings auch Zeiten, an denen sich bei Auktionen nicht viel tut und nur wenige Bieter vorbeikommen. Da werden Sie dann von allen Seiten hören, dass kaum Geld verdient wird.

Was machen Verkäufer dann, wenn schlechte Zeiten angebrochen sind? Nun, einigen ist das egal, die haben die schwachen Monate einkalkuliert und Geld auf die Seite gelegt. Andere, die das Geld brauchen, bekommen Probleme und müssen vielleicht in dieser Zeit sogar einen Nebenjob annehmen, weil Sie sonst mit Ihren Rechnungen nicht mehr klar kommen. Und dann gibt es noch einige, die verkaufen einfach weiter und verdienen Geld, sogar mehr Geld, als sonst.

Nun, wer von den Genannten wären Sie denn gerne? Ich persönlich bin jemand, die gerne auf Nummer sicher geht und sich in den guten Zeiten etwas auf die Seite legt. Andererseits machen mir auch die Zeiten, in denen das Geschäft einmal nicht so toll läuft, auch nicht so viel aus, denn ich mache auch da meine Umsätze, manchmal sogar mehr, als in den guten Monaten.

Wären Sie auch gerne ein Verkäufer, der immer seine Gebote bekommt, unabhängig von den äußeren Umständen? Dann werden Sie mein kleines Büchlein sicher lieben. Ich werde Ihnen hier nämlich mein Geheimnis verraten, wie ich mit Informationsprodukten, die ich selbst verfasse und verkaufe, auch dann meine Gebote bekommen, wenn andere durch die Finger schauen.

Keine Angst, auch wenn Sie kein Schriftsteller sind, werden Sie trotzdem solche professionelle Bücher verfassen können und mit Erfolg verkaufen.

Sie sollten, während Sie hier weiter lesen, einen Block und etwas zum Schreiben bei der Hand haben. Wir werden ein paar Übungen machen, die hilfreich für Ihren Weg zum Erfolg sein werden. Keine Sorge, die Übungen sind einfach - und Sie werden auf jeden Fall Ihr „Sehr Gut“ bekommen, egal was für Antworten Sie geben.

Bevor Sie starten, sollten Sie sich jedoch bei eBay einloggen – oder dort anmelden, wenn Sie es noch nicht sind – da wir uns dort viel aufhalten werden.

Kapitel 1: Lernen Sie Ihre Verbraucher verstehen

In diesem Kapitel beschäftigen wir uns mit Ihren Kunden und deren Bedürfnissen. Das ist einer der wichtigsten Aspekte, wenn Sie wirklich ein Spitzenverkäufer werden wollen, einer, der dann von anderen auch weiter empfohlen wird.

Wenn Sie Ihre Kunden verstehen lernen wollen, dann sollten zu allererst einmal Sie sich selbst betrachten. Nehmen Sie jetzt Ihr Notizbuch zur Hand, gehen Sie zu www.ebay.at (oder www.ebay.de, www.ebay.ch) und sehen sich dort einmal einige Kategorien an - so als wären Sie ein interessierter Käufer auf Shoppingtour.

Wenn Sie zu einer Schlagzeile, zu einem Angebot kommen, das Ihre Aufmerksamkeit erregt, dann sehen Sie es sich dieses einmal näher an. Studieren Sie es und denken Sie darüber nach, was war das eigentlich, was mein Interesse hervorgerufen hat. War es der Titel in Fettschrift? War es groß geschrieben? War da ein Wort, das Sie gefangen genommen hat? War es der Preis? Notieren Sie Ihre Antworten in Ihrem Notizbuch. Dann klicken Sie als nächstes auf den Titel und lesen die Beschreibung schnell durch.

Lesen Sie diese jetzt wirklich schnell durch – so wie **die meisten Bieter. Die sind in Eile** und klicken sich von Angebot zu Angebot, um zu sehen, wo sie den besten Deal finden. Also, sehen Sie sich die Angebote einmal durch die Brille eines Bieters an.

Nachdem Sie die jeweilige Beschreibung ein erstes Mal gelesen haben, lehnen Sie sich zurück und schreiben Sie alles auf, was