



Il Blog del Kiwi

<http://kiwispie.blogspot.com/>

presenta:

Trucchi per Guadagnare su EBAY



Trucchi per Guadagnare su EBAY

**Il primo report dedicato agli ebayer di
tutta Italia!**

Un utile Manuale per addentrarsi a capire le
possibilità di guadagno di ebay!

Scritto da Fabio Porrino
(Antiel_Eldar)

<http://kiwispie.blogspot.com/>

Visita il Blog e avrai a disposizione tantissime informazioni, sarai aggiornato in tempo reale sulle ultime novità del grande mondo del lavoro da casa con Internet, provate, testate e commentate per te dall'autore, potrai partecipare in prima persona commentando gli articoli e chiedendo informazioni per capire al meglio il contenuto dell'E-Book e scoprire tutte le possibilità che il web ci offre!
Anche in Italia!

Introduzione

Questo report è una raccolta di post del mio blog dedicata al guadagno su [ebay](https://www.ebay.it). Questi articoli stanno avendo molto successo sul blog, sono i più visitati, per questo ho deciso di raccogliarli in un report e regalarlo a tutti.



venerdì 2 maggio 2008

E-Book su Ebay?

MMMh, anche oggi è una bella giornata... fuori, siamo online da più di un mese e le cose sembrano andare bene, vi ho già parlato di **ebook** e del fatto che se ne trovano a migliaia in giro, bastava fare un giro su [ebay](#), molti erano fregature altri meno e alcuni, davvero pochi erano decenti. Poi ci sono i minisiti che li vendono a prezzi spropositati (anche su questo possiamo fare qualche riflessione nei prossimi giorni), anche lì ci sono gli ebook buoni e quelli scadenti, l'importante è controllare che abbiano una Partita IVA per evitare bidonate.

Oggi però voglio soffermarmi su [ebay](#)... e su [questo comunicato](#).

Praticamente hanno vietato la vendita di prodotti digitali. Non mi lamento perché hanno lesso un qualche mio introito (*non ho mai venduto un ebook su ebay, anzi una volta sì, ma non era propriamente un ebook ma pagine stampabili di album per francobolli create da me... che lavoraccio!*), anzi il contrario, ho spesso comprato degli ebook, [ricette](#), guide etc. L'ultimo l'ho preso stamattina a 2 euro (una guida per Second Life). Penso che sia lecito **vendere ebook**, naturalmente di propria creazione, a prezzi onesti. Così ho fatto un giro su [ebay.com](#), per vedere se era una cosa fatta così... *all'italiana* oppure una situazione generale... insomma direi che è una situazione globale, infatti nel mercato di vendita ebook per eccellenza si possono vendere ebook, ma con molte restrizioni fra cui il possesso di un account paypal verificato e creando inserzioni "**Classified AD**", cioè non

vere e proprie inserzioni, ma contatti tra utenti, che non generano neanche feedback... direi a questo punto che [ebay](#) se ne lava le mani...

Allora visitatori del kiwi che dire? Io sinceramente sono favorevole alla vendita e alla diffusione di libri digitali, a patto però che sia fatto tutto a norma di legge, senza ledere il copyright di nessuno e soprattutto senza truffare i consumatori... buona giornata!

venerdì 16 maggio 2008

E-commerce, e-book e guadagnare online

Mamma come è difficile continuare a scrivere senza confondersi le idee. Impastare le parole e le frasi peggio di un pasticcio di kiwi... abbiamo mescolato insieme **molte informazioni** negli ultimi giorni, meglio fare un pò di ordine prima di continuare. Insomma **per iniziare a guadagnare** con pochi soldi ma con molte idee è facile, con un investimento iniziale leggermente maggiore è ancora più facile, purtroppo la possibilità di rimetterci qualcosa è più alta, se conteniamo però l'investimento al limite delle nostre possibilità il danno in caso di insuccesso sarà minimo. Nel frattempo avremo fatto incetta di informazioni importanti e letto molto. Vorrei riproporvi questo report gratuito di autostima.net: [La verità sulle affiliazioni in Italia.](#)

- **Abbiamo un blog**, dove parliamo di quello che ci piace e soprattutto di quello che conosciamo meglio.
- Abbiamo aggiunto i **programmi di affiliazione** e pubblicizziamo i prodotti attinenti all'argomento del nostro blog.
- **Facciamo conoscere il nostro blog** nei siti, nelle directory, nei forum, fra i nostri amici.
- Stiamo ricevendo le prime visite e i primi piccoli guadagni sono all'ordine del giorno, ma decidiamo di **investire qualcosa in pubblicità.**

Cosa fare adesso? Se ne abbiamo voglia possiamo scrivere un breve

ebook, un report, che tratta delle stesse cose del blog, approfondendo quanto basta ogni argomento, inserendo i link, al sito, ai programmi di affiliazione etc. E' venuto un bel lavoro? Regaliamolo ai nostri visitatori. Stiamo iniziando il nostro piccolo commercio elettronico. Il prossimo ebook che scriveremo sarà abbastanza curato e ricco che potremmo addirittura venderlo! L'e-commerce in generale però è molto più complesso, bisogna mettersi in regola con la legge, adempiere gli obblighi fiscali. Ma non dobbiamo avere fretta, io stesso ho sempre pensato di arrivare un giorno a gestire un piccolo negozio online, ma meglio non fare il passo più lungo della gamba. Iniziamo con cose più piccole, per esempio [ebay](#) e/o il **drop shipping**.

Stiamo però uscendo da quello che è il tema centrale, cerchiamo prima di capire se quello che abbiamo fatto fin'ora riesce ad avere successo.

Concentriamoci adesso al **posizionamento** e ad **indicizzare** al meglio il nostro spazio web sui **motori di ricerca**. Aspettiamo che google e gli altri motori di ricerca lo indicizzino, iscriviamoci in tutte le directory esistenti (una breve lista la trovate qui in basso a destra sotto la voce link, oppure provate a cercare [qui](#), la più importante è [dmoz](#)). Parlarvi io del **SEO** (indicizzazione, ottimizzazione e posizionamento nei motori di ricerca) sarebbe inutile, questo è un lavoro molto complesso, anche gli esperti hanno sempre da imparare e quindi preferisco consigliarvi delle ottime risorse: un [forum specialistico](#), una [guida gratuita](#) e delle [risorse utili](#).

lunedì 26 maggio 2008

Il drop shipping

E' iniziata una nuova settimana, il lavoro non va benissimo, ma sono ugualmente molto occupato. Che noia, cerchiamo altri metodi di **guadagno online**, avete mai sentito parlare di **drop ship** (o dropshipping)?



Avete mai venduto su [ebay](#)? Avete già svuotato il vostro garage e non sapete cos'altro vendere? Niente paura esiste un modo per vendere senza avere magazzino. Il **drop shipping** appunto! In cosa consiste?

Un accordo con un grossista il quale vi mette a disposizione il suo listino, ora avete della merce ad un prezzo X voi create un'inserzione su [ebay](#) (oppure vi fate un vostro sito di e-commerce) ad un prezzo X+Y. Dopo aver venduto l'oggetto mandate l'ordine al grossista e lui penserà all'imballaggio ed alla spedizione. Il vostro guadagno è Y che sarà la differenza di prezzo che voi siete riusciti a ricavare.

Abbastanza semplice, il problema sorge però quando andiamo a cercare il grossista. Nel mondo ce ne sono una quantità enorme, Stati Uniti, Cina anche Europa... ma in Italia? Non ne sono riuscito a trovare nessuno, o almeno nessuno che mi abbia ispirato fiducia tale da intraprendere un rapporto commerciale.

E allora? Perché non rivolgersi direttamente ad un **grossista all'estero**? Avete ragione è una buona idea, però sappiate che anche i clienti in Italia

sono molto esigenti, pochi sarebbero disposti ad aspettare tempi di spedizione lunghi e spese maggiori. Bisognerebbe, a questo punto, rivolgersi a clienti che si trovino nella stessa nazione del grossista. **WOW che idea!** C'è solo un'ostacolo che ci separa dal nostro business... la lingua... ma se conosciamo una lingua possiamo partire....

Per quanto riguarda gli aspetti fiscali, in Italia, c'è bisogno di **partita iva**, non è che me ne intendo di tasse. Per quanto riguarda l'estero non saprei, dipende dalle leggi vigenti in ogni paese. Posso solo rimandarvi ad un [forum specialistico](#) (lo trovate anche fra i link), magari potete seguire anche [questa discussione](#) (a cui sto partecipando anche io).

Per saperne di più: [DropShip e Drop Shipping](#).

domenica 8 giugno 2008

Perché Iscriverti ad Ebay?



Caspita... sono sempre alla ricerca di roba interessante per aumentare i contenuti di questo blog... **roba da matti...** forse piano piano oltre ai contenuti aumenteranno anche i visitatori, sempre che poi piaccia a qualcuno quello che scrivo. Bando alle ciance allora, come non parlare di ebay su un blog dedicato al

guadagno online? Sto pensando ad una serie di post correlati... iniziamo allora dal principio... l'iscrizione!

Vorrei premettere che a guadagnare in questo caso è sempre e comunque ebay! Allora **perché iscriversi?** Consideriamo per un attimo le migliaia di utenti che ogni giorno passano per il sito, acquirenti, venditori, semplici visitatori... è un mercato affollatissimo... il motivo principale è sicuramente la visibilità... possiamo sbarazzarci di tutto quello che a noi non serve più e che magari a qualche altro potrebbe essere utile... ma questo non è e non sarà mai un guadagno continuo e consistente... possiamo però iniziare così per fare un pò di esperienza. Per i venditori professionisti è importante non tanto per quello che riescono a fatturare direttamente sul sito, ma per la visibilità che riescono a crearsi per il loro vero **business online**.

Tornando a noi... come fare per entrare nel mondo ebay? L'iscrizione è semplice, un pò più complicato è sistemare ed incastrare un pò tutti i

piccoli strumenti che ci servono per iniziare a **comprare e/o vendere**. Anche se possiamo fare già tutto con solo un'account [ebay](#), sia per comodità che per funzionalità è meglio abbinarci un account [paypal](#) con **postepay** (non che convenga economicamente specialmente per i venditori, che pagano commissioni alte, ma per gli acquirenti è sicuramente il modo più veloce e sicuro per le transazioni). Quindi oltre ad iscriverci ad [ebay](#), ci iscriviamo anche a [paypal](#) (potete farlo direttamente dal sito [ebay](#) dato che è proprietario di [paypal](#)) e con una **postepay** (se non l'avete basta andare in un ufficio postale e attivarla, costa solo 5€) verificiamo il nostro account (tramite un codice di verifica). La procedura è semplice, [paypal](#) vi chiederà di trasferire una somma irrisoria (1,5€) dalla vostra postepay al vostro conto online, poi nell'estratto conto della vostra carta (che potete richiedere in posta, postamat o sul sito poste.it) vi comparirà un codice, voi dovete solo copiarlo quando vi viene richiesto per completare la verifica nel vostro account [paypal](#).

Adesso siete pronti per iniziare, se non lo conoscete il funzionamento è semplice e posso riassumervelo in poche righe: in vendita potete trovare di tutto (e non esagero dicendo tutto), ci sono due modalità di vendita (inserzioni) **all'asta** e con **prezzo fisso**. Alla fine della transazione l'acquirente ed il venditore si scambiano un **feedback** (un commento generale sulla vendita, serietà, velocità nel rispondere alle domande, puntualità nel pagamento, spedizione, etc.) che potrà essere positivo, neutro o negativo... sono proprio i feedback (e la loro percentuale) che avranno ripercussioni sulla reputazione dell'utente.

Continuate a seguire [Il Blog del Kiwi](#)... presto novità e consigli sul mondo del guadagno online, e-commerce ed ebay!

lunedì 9 giugno 2008

Guadagnare su Ebay. Oggetti in vendita con nomi sbagliati!

E' appena iniziata una nuova settimana, e, come vi avevo anticipato, iniziamo a capire come poter utilizzare [ebay](#) per guadagnarci qualcosa, i metodi che andremo a vedere, un po' alla volta, vengono spesso **venduti**, anche se poi si trovano spiegati da qualche parte, su qualche blog in maniera gratuita.



Quale posto migliore allora se non **Il Blog del Kiwi** per trovare e capire il **guadagno online?**

Probabilmente alcuni, anzi molti, conosceranno già questo trucco, che consiste praticamente nell'acquistare oggetti all'asta a prezzi bassi approfittando di errori nel titolo (es. Noika invece di Nokia) e rivendendoli a prezzi di mercato. Purtroppo quando un [ebayer](#) sbaglia il titolo per il suo oggetto, questo ne risentirà notevolmente in termini di visibilità, diminuendo o quasi annullando le possibilità di essere trovato e di essere venduto.

E allora cosa fare? Semplice! Ci mettiamo nel motore di ricerca di [ebay](#) e cominciamo a scrivere tutte le possibili combinazioni per il nome dell'oggetto che ci interessa.

Si così magari fra un paio di anni ne troviamo qualcuno di interessante...

niente paura... esiste un software che lo fa per noi... a dire la verità esiste anche un sito www.bargainchecker.com, ma cerca solo negli [ebay](http://ebay.com) di lingua inglese: ebay.co.uk, ebay.com, ebay.ca, ebay.co.au. Per noi italiani c'è però un programma [misspell search](#), che installa una toolbar che potrà aiutarci nella ricerca degli oggetti.

C'è anche un sito simile che trova inserzioni con nomi diversi, ma non mi sembra essere molto attendibile: [auctionspeller](#).

Questa tecnica è abbastanza buona anche se però la ricerca degli oggetti con titoli sbagliati è un po' lunga ed impegnativa...

Non fa per voi? Continuate a seguirci...

mercoledì 11 giugno 2008

Secondo account su ebay?



Mamma quanto è **difficile guadagnare!**

C'è chi dice di no, non sto parlando dei **guadagni online**, ma dei lavori

tradizionali... tanto stress e pochi risultati...

e man mano che la fine del mese si avvicina

ci si sente sempre più demoralizzati.

Essendo però noi decisi a **cambiare le cose**, tornati a casa accendiamo il pc e ci colleghiamo alla rete. Non che su internet le cose siano più facili, ma qui conta molto di più la propria voglia di fare e le proprie **competenze** per raggiungere qualche risultato... anche se però il tempo per un blogger è un po' più lungo... bisogna saper aspettare e pazientare.

Continuiamo adesso il nostro discorso su [ebay](#), intrapreso qualche articolo fa... oggi non voglio entrare in particolare in nessun metodo di guadagno, ma mi piacerebbe analizzare la tecnica di alcuni venditori [ebay](#) che si registrano almeno 2 volte al sito. Ogni giorno migliaia di nuovi utenti si registrano su ebay, molti per la prima volta, altri invece registrano il loro secondo, terzo... account. **Registare due o più** account ha come scopo l'uso di uno come acquirente e dell'altro come venditore evitando così di rischiare feedback negativi, specialmente quando si acquista.

Un'altro vantaggio potrebbe essere quello di vendere gli oggetti appena acquistati; come sicuramente saprete le transazioni rimangono registrate

per 90 giorni nel nostro profilo feedback... non vorrete che un vostro acquirente veda lo stesso oggetto acquistato da voi qualche giorno prima ad un prezzo più basso rivenduto subito a prezzo maggiorato.

A questo punto siamo [iscritti](#) (magari da un link in questo blog) e abbiamo iniziato a vendere qualcosa, ma gli oggetti che abbiamo in garage sono finiti (o stanno per finire), e non sappiamo **cos'altro vendere**, rivolgerci ad un grossista sarebbe troppo costoso e scomodo, cosa fare?

Restate in ascolto... ne parleremo ancora nei prossimi giorni!

giovedì 12 giugno 2008

**Vendere gli Oggetti degli Altri. Il metodo della
Fotocamera?**

Buongiorno! A che punto siamo? Ci siamo iscritti ad [ebay](#) e abbiamo iniziato a fare esperienza, stiamo provando a **vendere** tutto quello che abbiamo ma che non ci serve più, finalmente abbiamo accumulato qualche **feedback positivo**, abbiamo aperto un **nuovo account**. Purtroppo però la nostra soffitta ed il nostro garage sono vuoti, cosa fare? Apriamo una ditta, con tutti i problemi che da essa derivano? Apriamo una partita iva e compriamo della merce da qualche grossista? E se poi non riusciamo a venderla a breve ed il prezzo che possiamo offrire non è più concorrenziale?

Iniziamo a rivolgerci a parenti... zii, nonni... ma anche gli oggetti che possono fornirci non sono abbastanza. Ci armiamo ancora una volta di volontà e di voglia di fare.

Possiamo vendere merce di persone che non hanno tempo e/o non conoscono [ebay](#)... semplice, possiamo creare un **volantino** da distribuire per le strade del nostro quartiere, dove diciamo che possiamo vendere oggetti in disuso in cambio di una percentuale. Possiamo anche girare fra i negozi ed i magazzini della zona per vedere se hanno delle giacenze, della merce che normalmente non venderebbero... E' una buona idea, certo non ci farà diventare ricchi, ma per iniziare la nostra esperienza di **e-commerce** va più che bene.

Dopo che abbiamo sparso abbastanza la voce riusciamo ad avere un appuntamento a casa di un cliente, ci presentiamo con la nostra macchina fotografica digitale e iniziamo a fare delle foto all'oggetto/agli oggetti che il cliente vorrebbe vendere. Chiediamo informazioni e facciamo fare a lui il prezzo, dicendo che noi tratterremo una percentuale del 20% (dobbiamo però renderci conto se il prezzo è idoneo al valore reale dell'oggetto).

Tornati a casa controlliamo, con una ricerca, le inserzioni scadute per oggetti simili per farci un'idea della fattibilità della vendita, se possiamo ricavare di più di quello che ci chiede il cliente... etc.

Immaginate di riuscire ad avere 3-4 appuntamenti a settimana, ed ogni cliente possa proporci più di un oggetto, diciamo in totale 7-8 a settimana... e di riuscire a ricavare in media dai 20 ai 40 euro ad oggetto... avremo guadagnato fra i 200 e 250 €. In un mese quasi 1000€.

Non male vero... pensate per un pò se anche il passaparola riesca a farvi avere opportunità extra, ripetete il volantinaggio ancora dopo 2 mesi...

Insomma abbiamo bisogno solo di tempo, voglia di fare e buone idee...

Continuate a seguire il [**Blog del Kiwi!**](#)

lunedì 16 giugno 2008

Parlare ancora di ebay? Pagare meno le tariffe.

Nei giorni scorsi abbiamo parlato molto di [ebay](#), abbiamo cercato di capire alcune tecniche usate per guadagnare qualcosa regolarmente, da notare però che ogni metodo non potrà mai essere adatto per tutti. Per esempio [vendere gli oggetti degli altri](#) lo consiglierei ai più giovani, magari agli studenti che con poche ore al giorno possono visitare qualche cliente ed arrotondare **guadagnando qualche soldo extra**. Le [aste con i nomi sbagliati](#) invece richiedono molto più tempo e bravura, nel cercarle, nel capire il valore reale, e nel rivendere guadagnandoci e non perdendoci sopra.

I trucchi e le possibilità di guadagno e/o di risparmio su [ebay](#) non finiscono qui, esistono molte guide, ogn'una che spiega un particolare approccio.

Il problema comune a tutti però sono sicuramente **le tariffe**, che sono aumentate in modo spropositato, sia per le inserzioni nei negozi, sia per le aste e le opzioni di vendita.

Cosa fare per risparmiare? Per esempio possiamo aprire un negozio online e vendere in un [ebay](#) di un'altro paese. I negozi online hanno un costo mensile, ma i primi 30 giorni di prova sono gratuiti, allora possiamo spostarlo ogni 30 giorni da un paese all'altro ([Italia](#), [Singapore](#), [Usa](#), [Gran Bretagna](#), [Australia](#), [Belgio](#), [Canada](#), [Spagna](#), [Francia](#), [Hong Kong](#), [India](#), [Olanda](#)) avendolo gratis per molto tempo.

Prendiamo in considerazione adesso [ebay.com.sg](https://www.ebay.com.sg) (Singapore), listare è gratis e le tariffe dei negozi sono molto più basse di quelle italiane. Adesso non ci resta che provare, i contro ci sono, una minore visibilità e una possibile confusione dell'acquirente vedendo i prezzi in una moneta diversa (ma ricordiamoci che appare automaticamente la conversione in euro).

Disclaimer

Tutti gli articoli ed i contenuti testuali di questo Blog sono frutto di un'esperienza personale diretta, frutto di nozioni apprese da libri, ebook e/o direttamente da internet. Sono da considerarsi a titolo esplicativo e non vogliono avere necessariamente validità scientifica. Pertanto l'autore declina ogni responsabilità dall'uso erroneo che ne può essere fatto e dai danni che da tale uso potrebbero scaturire. Le immagini presenti nel blog, ove non diversamente specificato, appartengono ai rispettivi proprietari, ove possibile ne sarà citata la fonte.