

Cómo iniciar una guerra de ofertas en eBay

Una guerra de ofertas es cuando dos o más identities pujan furiosamente entre sí, cada una desesperada por poseer un artículo en certain.

Es posible obtener resultados fenomenales, como el mes pasado, cuando una postal del artista A. R. Quinton, que representa una panorama de un acantilado en Herne Bay, se vendió por más de 100. Según los estándares de cualquiera, la tarjeta valía alrededor de 3 por la panorama y tal vez unas cuantas libras más por el artista.

Revisé y descubrí que dos postores serios, uno de postales topográficas de Herne Bay, el otro un entusiasta de Quinton, habían lanzado una guerra de ofertas que finalmente ganó el coleccionista de Herne Bay, ¿o fue el vendedor de esta postal bastante común en un jardín?

Estos eventos no kid infrecuentes. Mi artículo más vendido este mes, un the same level de gemelos antiguos con monedas griegas antiguas, por el que pagué 3 en un mercadillo, se vendió por 34, siendo los dos últimos postores un coleccionista [nestor vazquez mexico](#) de gemelos y otro de monedas griegas. El coleccionista de monedas griego ganó.

Solo necesita dos postores y no importa si están interesados en el mismo producto o en partes específicas de su producto o anuncio. El resultado final es siempre el mismo; más dinero para ti.

Estás buscando solo dos identities en todo el mundo, estos consejos te ayudarán a encontrarlas.

- * Enumere un mínimo de dos elementos (o temas) en un lote. El truco consiste en hacer que cada elemento sea valioso por derecho propio y atractivo para más de una persona. Los gemelos y la postal kid buenos ejemplos. He visto otras guerras a causa de dos postales wrong relación alguna enumeradas juntas; dos libros que no guardan relación alguna entre sí; un paquete de naipes ilustrados por artistas donde un postor quería las cartas y el otro coleccionaba todo lo relacionado con el artista.
- * Incluya dos categorías de ebay.com para lograr la máxima penetración en el mercado. También puede publicar en dos categorías de tiendas. Para la lista de ID de postales de Quinton/Herne Bay en Postales dibujadas por artistas y Topográficas.
- * Investigue y utilice palabras clave de uso común para su producto a fin de atraer a la mayor audiencia para su artículo. Vaya a las páginas de eBay Pulse para encontrar palabras clave comunes o utilice software application como Adword Analyzer para estudiar las palabras y frases clave más utilizadas para temas específicos. Aunque se desarrollaron principalmente para la optimización de motores de búsqueda y campañas publicitarias de Google y similares, productos como Adword Analyzer son igualmente adecuados para todas las áreas de Internet, incluido eBay.
- * Ofrezca obsequios y bonificaciones para atraer el interés de identities que venden artículos similares. Por ejemplo, ofrezca tres gemelos donde la mayoría ofrece dos (énfate que estas cosas se dañan, se pierden o se las roban); enviar artículos wrong gastos de envío; agregue artículos complementarios como alfiler de corbata a juego (gratis o no) con gemelos, cajas de presentación gratuitas disadvantage cada lote de collares al por mayor, etc.
- * Ofrezca un obsequio que sea valioso por derecho propio, que valga más que el producto enumerado y que no esté disponible de ninguna otra fuente. Recuerde cambiar el obsequio con regularidad, ya que los compradores frecuentes ya lo tendrán. Estudia y cumple las normas de eBay en materia de regalos, bonificaciones y descuentos. El truco consiste en encontrar characters que no necesariamente quieran el producto indicado, pero que estén muy interesadas en el obsequio.

