



## 售前准备

- 进行市场调查
- 了解出售费用
- 了解 eBay 政策（常见违规，刊登物品准则，卖家行为准则）
- 市场调查

## 刊登策略

- 出售方式
- 销售流程演示
- 可以操作的和禁止操作的 Do's & Don'ts
  - ④ 选择物品号
  - ④ 物品图片
  - ④ 物品说明
  - ④ 定价技巧
- 刊登后续小贴士！

## 售后提示

- 如何发账单
- 收款与提现
- 货物运送，客户服务
- 信用评价，卖家不履行合约
- 缴付费用

## 提升效率

- 销售工具
- 找帮手？找销售助理！

## 成功贴士

- 供应商
- 市场分析每个平台热卖产品，买家购买习惯



## 事前做功课

在开始销售商品之前，您需要了解清楚相关市场情况，事前做好调研工作，有助于您卖得更好。

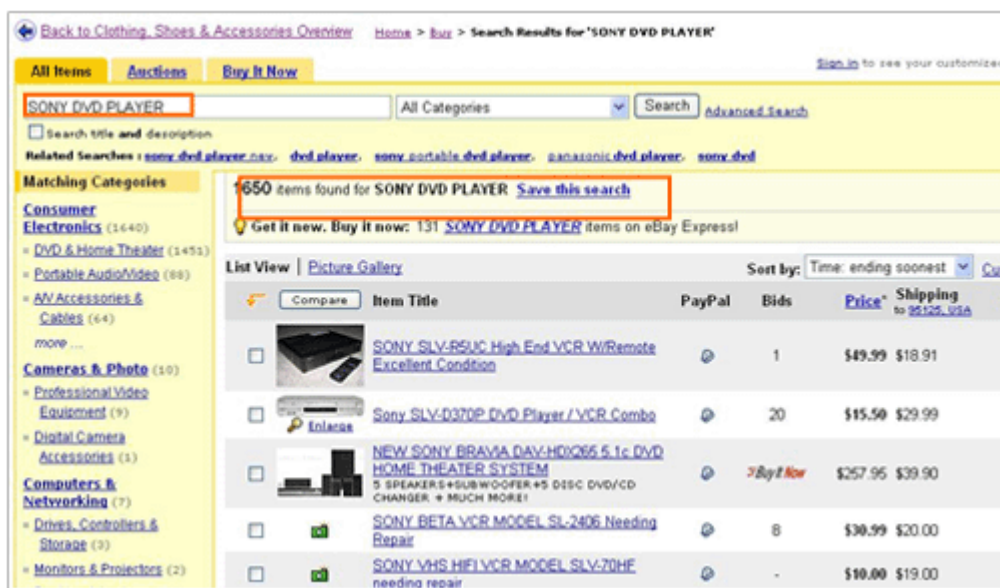
### 进行市场调查

#### ◇ 市场的差别

一个简单的例子：中国南方流行的衣服可能在北方卖的不是很好，因为北方人不论是身材还是喜好上都会较南方人有所差异。所以在销售商品前，多了解 eBay 当地站点消费群体的流行趋势、商品基本规格、及政策法规等情况，确保您的商品符合当地的习俗和潮流。

#### ◇ 买家通过关键字搜索物品

大部分买家心里已经有了一些感兴趣的商品或者品，85%-90%的买家通过关键字搜索物品。在 eBay 的搜索栏中输入两三个和商品相关的关键字进行搜索（比如，SONY、DVD、Player），系统就会很快为买家找出和 SONY DVD 播放器相关的商品来。



#### 友情提示：

- 关键字不区分大小写。例如，输入 dvd 与 DVD 得到的结果是一样的。
- 尝试不同的搜索关键字。我们通常可以用很多个不同的词汇来描述一件物品，例如买家搜索笔记本电脑时，可以用“Notebook”或“Laptop”来搜索，搜索手提包时可以用“Handbag”或“bag”搜索等等。尽量想象一下买家可能会用哪些词来搜索他们要查找的物品。

#### ◇ 了解买家的集中上网时间

不同类型买家上线购物的时间是不一样的，有的物品在早上很少被买家浏览，而在晚上浏览的人却很多。了解买家集中上网的时间在跨国交易中尤为重要，这将帮助您有效节省物品销售成本，并提高销售量。



下图是 eBay 提供的标准时间，以美国站点为例，美国横跨 4 个时区，最东部和最西部相差 3 个小时。不会有太多的买家会在工作时间和睡觉时间上线购物的。所以刊登时间应该尽量选择在家集中上线的时间。



**友情提示：**

- 统计买家上线的集中时间，需要卖家自己动手。其实很简单，一天内间隔平均时间发布物品，然后观察那些时间是卖出商品的高峰，就可以知买家上线的集中时间了。
- 除了推荐位的商品，即将结束的商品比较容易被看到。卖家可以在买家上线的集中时间，大量发布产品。

全球时间换算器，请参考 <http://www.ebay.cn/pages/jsp/fm/third/world/map.jsp>

**◇ 了解买家群体的年龄层次和类别**

统计买家群体的年龄层次和类别，是一个比较复杂的工作，但是作用是显而易见的，因为每种商品面对的可能是一类人，例如如果销售家庭用厨具，面对的客户群主要是家庭主妇，而如果在当地时间的 17 点半左右发布，则可能大部分的主妇在为家人准备晚餐，而无暇上线。

**友情提示：**

- 您在出售商品时，应该确定您面对的客户群是什么样的。
- 通过新闻等途径了解线上买家的组成结构，了解经常上线购物的买家的年龄层次和类别，制定相应策略。

买家购买习惯，请参考 [http://edu.ebay.cn/seastudy/article\\_1152.html](http://edu.ebay.cn/seastudy/article_1152.html)





## 了解出售费用

1. 刊登费 (Insertion Fee) - 每次刊登物品所必须支付的 eBay 刊登费。
2. 特色功能费用 (选择性) - 利用特色功能促销物品而需支付的费用。
3. 成交费 (Final Value Fee) - 物品售出后, 按成交价格所要缴交的成交费。
4. 卖家工具使用费 (选择性) - 销售报告、专业版售卖专家等卖家工具使用费。
5. PayPal 费用 - 通过 PayPal 收取货款的费用。

### 各国基本费用概览 \*

	刊登费用		成交费	
	拍卖底价或货价总值	刊登费用	成交价	成交费
美国	\$0.01 - \$0.99	\$0.15	未能出价	零成交费
	\$1.00 - \$9.99	\$0.35	\$0.01 - \$25.00	成交费 8.75%
	\$10.00 - \$24.99	\$0.55	\$25.01 - \$1,000.00	首\$25美元收 8.75% (即\$2.19)
	\$25.00 - \$49.99	\$1.00		加余下金额之 3.50%
	\$50.00 - \$199.99	\$2.00	\$1,000.00 或以上	首\$25美元收 8.75% (即\$2.19)
	\$200.00 - \$499.99	\$3.00		加首\$25.01到\$1,000.00之 3.50% (即\$34.12)
	\$500.00 或以上	\$4.00		加余下金额 (成交价\$1,000.01)之 1.50%
英国	£0.01 - £0.99	£0.10	未能出价	零成交费
	£1.00 - £4.99	£0.15	£0.01 - £29.99	成交费 7.5% (拍卖形式)
	£5.00 - £14.99	£0.25	£30.00 - £599.99	首£29.99英镑收 7.5% (即\$2.25)
	£15.00 - £29.99	£0.50		加余下金额之 4.50%
	£30.00 - £99.99	£1.00	£600.00 或以上	首£29.99英镑收 7.5% (即\$2.25)
	£100.00 或以上	£1.30		加首£30.00到£599.99之 4.50% (即£25.65)
	£100.00 或以上的多项刊登	£1.90		加余下金额 (成交价\$600.01)之 1.90%
澳洲	AU\$0.01 - AU\$0.99	AU\$0.30	未能出价	零成交费
	AU\$1.00 - AU\$19.99	AU\$0.50	AU\$0.01 - AU\$75.00	成交费 5.25%
	AU\$20.00 - AU\$49.99	AU\$0.75	AU\$75.01 - AU\$1,000.00	首AU\$75.00澳元收 5.25%
	AU\$50.00 - AU\$99.99	AU\$1.50		加余下金额之 2.75% (AU\$75.01 - AU\$1,000.00)
	AU\$100.00 - AU\$399.99	AU\$2.50	AU\$1,000.01 或以上	首AU\$75.00澳元收 5.25%
	AU\$400.00 或以上	AU\$3.50		加首下金额之 2.75% (AU\$75.01 - AU\$1,000.00)
	房地产 (固定价格)	AU\$49.95	Real Estate	零成交费

更多费用信息, 请参考 <http://edu.ebay.cn/knowfees/>



## 了解 eBay 政策

出售前最好先了解 eBay 的出售政策及规则，避免在不知情的情况下违反规则，遭到处分或冻结账户。

### 卖家常犯的 5 大政策包括：

(1) **违反知识产权 (VeRO)** — 售卖假冒或侵权的货品，都是违反 eBay 「保护知识产权方案」的行为，会遭到相关处分或冻结账户！如果您不能肯定自己卖的货品是否是正货，就不要刊登出售。

相关网页: [http://edu.ebay.cn/protectpolicy/article\\_1038.html](http://edu.ebay.cn/protectpolicy/article_1038.html)

(2) **滥用关键字 (Keyword Spam)** — 在物品标题或物品说明中引用不适当或与物品本身无关的关键字或牌子名称，去增加曝光率和吸引买家注意，如“韩版包包”标题加上「LV Prada Gucci 包包」，就违反了滥用关键字规定。

相关网页: <http://edu.ebay.cn/listpolicy/1042.html>

(3) **不正确物品所在地 (Item Mislocation)** — 必须在物品所在地栏位填写真实的物品寄出地点。如：注册信息为中国，物品所在地为美国，物品被一个美国卖家拍下，运费价格须与美国当地运费相匹配，而不能设置为中国到美国的运费。

相关网页: [http://edu.ebay.cn/listpolicy/article\\_1346.html](http://edu.ebay.cn/listpolicy/article_1346.html)

(4) **假出价 (Shill Bidding)** — 自己或叫朋友向自己的货品出价，以提高货品价钱，或者营造货品很抢手的假象。

相关网页: <http://edu.ebay.cn/otherpolicy/1051.html>

(5) **收取过高运费 (Excessive Shipping Charge)** — 收取过高而不合理的运费，例如，物品价格只是美元 \$10，但运费就要美元 \$20，以规避 eBay 的刊登费，或从运费中赚取金钱。

相关网页: <http://edu.ebay.cn/listpolicy/1041.html>

登录物品规则详情，请参考 <http://edu.ebay.cn/listpolicy/>



## 市场调查

eBay 及独立网站提供不同的工具帮您进行市场调查:

### Terapeak

- 英文版 [www.terapeak.com](http://www.terapeak.com) ; 中文版 [terapeak.ebay.com.hk](http://terapeak.ebay.com.hk)
- 基本服务费用全免
- 由独立厂商开发的网上工具, 即时了解货品平均售价、售出比率、时间等



### eBay Pulse

- 美国: <http://pulse.ebay.com>
- 英国: <http://pulse.ebay.co.uk>
- 澳洲: <http://pulse.ebay.com.au>
- 每日速报市场潮流、热卖物品等 eBay 市场资讯
- 可从物品类别清单别选所需资料

### 搜寻结束刊登物品

- 先登入任何一个 eBay 网站, 以关键字搜寻物品 (例如: Wii)
- 在搜寻结果页的左边别选「Completed Listings」选项
- 点击「显示物品」, 绿色表示「成功售出」, 红色表示「物品未售出」



什么东西好卖? 请参考 [http://edu.ebay.cn/study/article\\_1150.html](http://edu.ebay.cn/study/article_1150.html)

## 刊登策略

### 出售方式 < 美国站点 >

出售形式	如何运作	物品拍卖日数	费用
标准形式	eBay 标准出售形式，即在固定时间内将物品卖给最高出价者。标准形式亦可提供「立即购买」价格，不过，当有买家出价后，「立即购买」便无效。 数量：单品拍卖或者多数量。 刊登在那里？物品会出现在你选择的刊登类别中。	1、3、5、7 或 10 日	刊登费和成交费。
立即购买（无出价过程）	不需经过出价，即可以一口价出售物品。换言之，买家只能以卖家设定的价格直接购买物品。	3、5、7 或 10 日	刊登费和成交费。
讲价	卖家可以决定是否为「立即购买」物品提供「讲价」功能。例如：一口价 \$250 或讲价。买家见到可以讲价，就可以尝试向卖家讲价，以更理想的价格买到物品。	视乎「立即购买」的时间	刊登费和成交费。
商店长期刊登	买家可以直接从你的 eBay 商店中，以固定的价格立即购买物品，无须出价或等待拍卖结束。 数量：以单一「立即购买」价格，出售一件或多件物品。 你必须开设 eBay 商店，才能选用此形式。 展示位置：一般而言，「商店长期刊登」物品会在搜索结果页排列在「拍卖」和「一口价」物品后。要吸引买家注意，你可能要以不同方式宣传你的商店，吸引买家光顾。	30 日 你也可以选用「无限期刊登」：卖场会每隔 30 日重新刊登一次，直到你结束卖场或物品全数售出为止。	刊登费和成交费。 (商店长期刊登只适用于开设 eBay 商店的会员。了解 eBay 商店收费详情。)
分类广告	让卖家可与多位有兴趣的买家联络，而不只是最高出价者；与卖家联络的买家无须承担任何责任。 广告位置：广告会出现在 eBay 香港的「汽车」--「车辆」类别。	根据不同分类	免费

美国站点出售方式详情 <http://pages.ebay.com/help/sell/formats.html>

英国站点出售方式详情 <http://pages.ebay.co.uk/help/sell/formats.html>

澳洲站点出售方式详情 <http://pages.ebay.com.au/help/sell/formats.html>

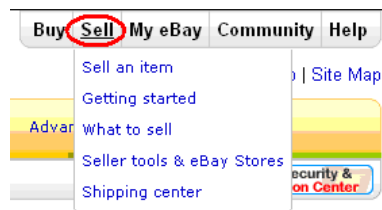
### 选择好想要出售的站点就可开始刊登物品啦!!!

#### 友情提示:

- 如果想到美国站点出售物品，请记得到美国网站刊登物品(无需重新注册)
- 只要在香港网站注册一次,使用相同的账户和密码将任由您登陆任何一个 eBay 站点卖东西

#### 如何进入销售表格

在各 eBay 网站右上角，点击 [Sell]，就可以直接进入销售表格。



#### Easy Lister (新手推荐)

- 在美国,英国,德国,澳洲 eBay 网站刊登物品，您可以使用比较适合新手卖家的 Easy lister
- Easy lister 是简单版本的销售表格，令您更快捷的刊登物品

## Sell

**List your item for sale**  
 Enter 3-5 words about your item. For example: Levis 501 women's jeans

**Keep it simple** with auction format and essentials like photos  
 **Customize your listing** with multiple selling formats, designs, and more

[Start selling](#)

[Browse for categories](#)

[Sell a vehicle or auto part](#)

- 列出商品的关键词，然后按下面的[Start Selling]

## 销售流程演示

### Step 1: 建立物品标题

**Create your listing**

**1** Create a descriptive title for your item

[Find a category](#)

### 选写物品标题

#### DO's

- ✓ 标题框最多允许输入 55 个字符，请尽量用足
- ✓ 多方参考，使用买家最可能使用的物品关键字
- ✓ 不妨参考超级卖家的物品标题
- ✓ 包括品牌、物品功能及 eBay 常见术语（如全新、大小、颜色、型号）

#### **New Sexy Red Beaded Full Formal Valentine Gift Dress S**

~ 列明：新旧、简单形容、颜色、款式、品牌、尺码

#### DON'Ts

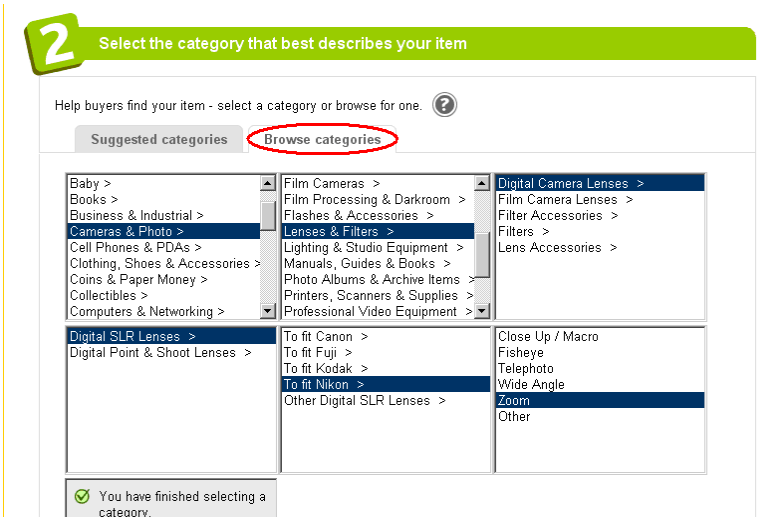
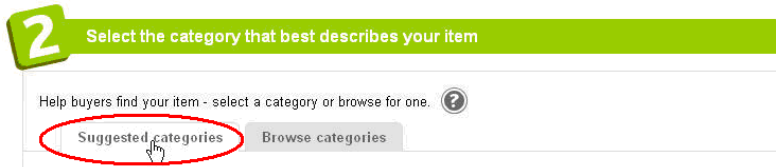
- × 勿使用容易令人误会的关键字
- × 勿使没有意义的关键字

#### **RING** GORGEOUS RINGS

~ 描述无意义的标题

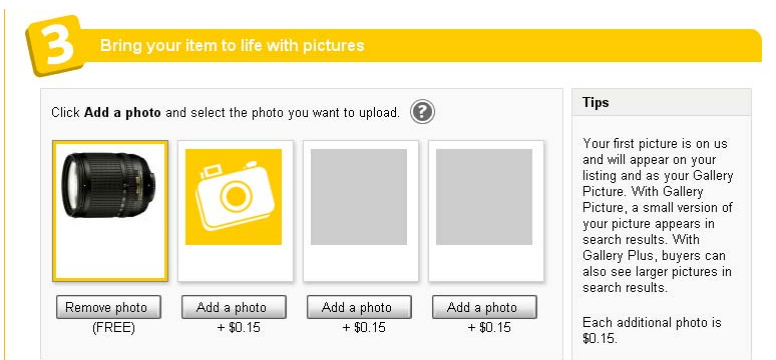


## Step2: 选择刊登类别 (Select the category that best describes your item)



- 选择合适的刊登类别，可以让买家容易地找到您的物品
- 如果「自动分类」(Suggested Categories) 不是您想要的，您可以点击「浏览分类」(Browse Categories) 来寻找合适的物品分类

## Step 3: 加入物品图片 (Bring your item to life with pictures)



- 可以免费上传一张商品的图片
- 物品图片可大大提高说服力，直接让卖家对物品的了解和信心

### 物品图片

#### DO's

- ✓ 至少刊登一张物品图片，并且使用不同的角度去展示
- ✓ 注意拍摄时光线是否充足
- ✓ 添加水印以免照片被其他用户使用
- ✓ 请用图片将物品如有瑕疵、磨损或破裂，状况显示出来





### DON'Ts

- × 尽量不要使用闪光灯
- × 使用杂乱的背景
- × 请勿在未经许可的情形下，复制其他 eBay 卖家或厂商的图片



~ 背景图乱

~ 未经许可的情形下，复制厂商的图片

### Step 4: 物品说明 (Describe the item you're selling)

4
Describe the item you're selling

Item condition - ?

**Identify vehicle specifications**

Camera Type  
Digital

SLR

To Fit Camera  
Nikon

Lens Brand  
Nikon

Lens Type  
 Fisheye    Macro  
 Telephoto    Wide angle  
 Zoom    Other

Type of Focus  
Auto & Manual

Arial 2 (10 pt) A B I U ↶ ↷

Used Nikon 18-135mm f/3.5-5.6G ED-IF AF-S DX Zoom-Nikkor Lens!

**Tips**

Help buyers find what they're looking for by providing detailed, easy-to-read information such as

### 物品说明

#### DO's

- ✓ 清楚列明有关物品的资料
- ✓ 说明尽量精简



Intrigue NEW Womens White Black Dresses Sz 14 NWT \$79

**MANUFACTURER:** Intrigue  
**SIZE:** 14  
**COLOR:** white/black  
**BUST ACROSS:** 21"  
**WAIST ACROSS:** 19.5"  
**LENGTH:** 35" from shoulder  
**MATERIAL:** polylining acetate  
**LINED:** Yes  
**CONDITION:** New. With Tags  
**RETAIL:** \$79  
**LOCATION:** ZH 132  
**DESCRIPTION:** Pullover with 7" slit at middle bust. Gd  
 E080A448C1-1ry%black-14-021308-gd

**CHECKOUT NOW** or **Save** with Our [Combine Shipping](#)

PLEASE READ OUR TERMS AND CONDITIONS BEFORE BIDDING!

ENLARGE PICTURE ALTERNATE VIEW

The item for sale is as shown in the photo. Due to variances in lighting and/or computer settings it may appear different in person than shown.

**WHY BUY FROM BH FACTORY OUTLET?**

We buy in bulk direct from high-end department stores and from the World's Most Famous Sportswear and lingerie catalogs. We offer a personalized customer support team which separates us from other online stores. We guarantee all items are authentic or your money back!

~ 该卖家的物品说明描述非常仔细清晰

**DON'Ts**

- × 勿列出与物品不符的资料
- × 不要抄袭其他卖家或网站的物品说明
- × 在未经许可情况下，勿使用任何品牌标志
- × 勿滥用颜色字款

The **"WINNING"** BIDDER of this Auction will Receive All of the **\*Amazing\*** Items Shown in This Fashionable, Cool, Fun, Ultimate **"Mega"** Clothing, Shoe & Accessory Lot! ~ **WOW** ~ **"This is One of the \*Best\* on Ebay for Your \*Special\* Young Lady!"**

~ 滥用颜色字款





# 正面教材

## Classy White Satin Clutch Adorned with Softly Pleated Flap

All the WOW factor starts with this classy clutch! Its softly pleated flap with faux crystal makes it your perfect accessory. You can also save time on matching it with the right outfit coz its simple design and classic color goes well with almost everything!

- can carry as shoulder bag or clutch
- easy-to-hide cotton shoulder strap
- softly pleated flap tightly attached with magnetic button
- roomy enough for personal belongings
- 23cm W, 10cm H, 5cm D
- condition: brand new



### Payment

- We only accept PayPal.
- Payment must be made within 7 days after the auction ends.
- Non-paid buyers will receive NEGATIVE FEEDBACK.



### Shipping

- **Regular International Air Mail by Hong Kong Post**  
Order will arrive within 7-14 BUSINESS days (Posting day = Day 0)  
Items will be shipped by Registered Air Mail with online tracking number
- **Speedpost by Hong Kong Post**  
Order will arrive within 2-4 BUSINESS days (Posting day = Day 0)  
Please contact seller for this service
- **Combined Shipment**  
# 10% discount on total shipping cost for 2-3 items  
# 15% discount on total shipping cost for 4-5 items  
# 20% discount on total shipping cost for 6 items or over  
To enjoy combined shipment discount, payments must also be combined into one. Please wait for our combined invoice if you purchase multiple items to enjoy the discount.
- Shipping rate is the same for anywhere in the world.
- Shipment will be made within 3 business days upon receipt of payment.
- We ship items to your PayPal's address ONLY.



### Terms

- We only return defected or misplaced items.
- Please notify us within 14 days (Posting day = Day 1).
- Return items MUST include both ORIGINAL packaging and the related accessories.
- Postal and insurance charge is non-refundable for return items.



### Contact

- Our customers are priority! Making you satisfied is very important to us. Please notify us before posting any negative feedback. You can be guaranteed that we will do our best to make your purchase an enjoyable experience.
- Please feel free to ask any questions. We will get back to you as quickly as we can.

教你如何写 [http://edu.ebay.cn/wordings/article\\_1250.html](http://edu.ebay.cn/wordings/article_1250.html)

## Step 5: 定价和决定运送详情 (Set a price and shipping details)

5
Set a price and shipping details

Start auction bidding at \$  lasting for  [?](#)

---

Shipping destination Service Shipping cost to buyer  
   [?](#)

[Add other shipping destinations or services](#)  
[Shipping Calculator](#)

Add a return policy: Buyer has 7 days to return the item for their money back. Buyer pays for shipping.

- 拍卖 (auction) 是最常用的出售形式，对于买家和卖家来说也是最刺激的！
- 预设的拍卖起标价是 US\$0.99，为期 7 日，不过这些都可以改的
- 我们建议您试试 3 日拍卖
- 运送地点的预设值是美国，您也可以选择把货物运送到全世界

### 定价技巧

- 先进行市场调查，才决定出售方式
- 定价时要在吸引买家及赚取利润之间取得平衡
- 了解对手的定价策略

	NEW Unlocked Apple 8GB iphone 1.1.4 1.1.3 1.1.2 1.1.1.1 UNLOCKED, ANY GSM NETWORK, SOFTWARE WORLDWIDE FAST SHIP	P	40	\$485.00	\$24.99	11h 02m
	NEW Unlocked Apple 8GB iphone 1.1.4 1.1.3 1.1.2 1.1.1.1 UNLOCKED, ANY GSM NETWORK, SOFTWARE WORLDWIDE FAST SHIP	P	15	\$385.00	\$19.99	11h 27m
	New Apple iPhone Unlocked 8GB 1.1.4 1.1.3 1.1.2 1.1.1 Software Unlocked, Any GSM, Ships Insured Worldwide.	P	9	\$215.00	\$25.00	12h 40m
	Apple iPhone 4GB 1.1.4 1.1.3 1.1.2 1.1.1 NEW Unlocked Certified! Accept Paypal Payment from US/ NON-US Buyers	P	27	\$295.00	\$14.95	13h 32m
	Apple iphone 4GB 1.1.4 1.1.3 1.1.2 NEW FULL Unlocked Certified! Accept Paypal Payment from US/ NON-US Buyers	P	37	\$610.00	\$14.95	9h 32m
	Apple iphone 4GB 1.1.4 1.1.3 1.1.2 NEW FULL Unlocked Certified! Accept Paypal Payment from US/ NON-US Buyers	P	25	\$390.00	\$14.95	10h 32m

## Step 6: 确立收款形式 (Decide how you'd like to be paid)

6
Decide how you'd like to be paid

Accept payment with **PayPal**  [?](#)

Block bids from buyers who might make transactions more difficult or expensive. [?](#)

Fee to insert your listing: \$3.40 [?](#)

[Save as a draft](#)



- PayPal 是最方便也是最安全的收款方式，请提供您的 PayPal 账号
- 然后点击 **Save and preview** 预览刊登页面，您可以在预览时重新回到表格修改内容！
- 一切就绪，您就可以刊登物品了！

### Review your listing

The fee to insert your listing is **\$3.40**

<b>Fees</b>	
Insertion fee:	\$3.00
Gallery fee:	Free
10 days duration fee:	\$0.40
<b>Total:</b>	<b>\$3.40</b>

If your item sells, you will be charged a Final Value Fee, based on a percentage of the final sale price. [Learn more about fees.](#)

Your listing will be posted on eBay and can be viewed in My eBay. It may not be immediately searchable by keyword or category for several hours, so eBay can't guarantee exact listing durations. Where your listing appears in search results may be based on certain factors including listing format, end time, keywords, price and shipping cost, feedback, and detailed seller ratings.

By clicking the **List your item** button, you agree to pay the fees above, accepting the listing conditions above, and assume full responsibility for the content of the listing and item offered.

If you want to make changes to your listing, click "[Edit listing.](#)"

---

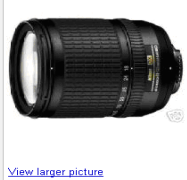
### Preview your listing

Listed in category: [Cameras & Photo](#) > [Lenses & Filters](#) > [Digital Camera Lenses](#) > [Digital SLR Lenses](#) > To

**NIKON 18-135 MM F/3.5-5.6G ED-IF AF-S DX ZOOM LENS**

This item

Visits: **00001**



Starting bid: **US \$250.00**  
[PayPal account required](#)

Your maximum bid: **US \$**   
(Enter US \$250.00 or more)

End time: --

Shipping costs: To China -- Check item description and payment instructions or contact seller for details

Ships to: Worldwide

Item location: ??, ??, China

History: [0 bids](#)

You can also:  | [Get mobile or IM alerts](#) | [Email to a friend](#)

**Listing and payment details:** [Show](#)


---

**Description**

<i>Item Specifics - Camera Lenses</i>	
Camera Type: <b>Digital</b>	Type of Focus: <b>Auto &amp; Manual</b>
SLR	Condition: --
Lens Brand: <b>Nikon</b>	
Lens Type: <b>Zoom</b>	

---

### How your listing will appear in search results

Item Title	Price	Shipping	Bids	Time Listed
 <a href="#">NIKON 18-135 MM F/3.5-5.6G ED-IF AF-S DX ZOOM LENS</a>	\$250.00	\$20.00	-	Feb-25 19:58

- 
- 预览时如果想要做出修改或编辑可以点击[Edit listing] (蓝色框)
- 预览没有问题以后就可以点击[List your item]发商品了(红色框)

## Sell



- 成功以后会出现发布成功祝贺页面
- 点击以上连接(红色框) 可直接进入该物品页面
- 点击[My eBay](绿色框), 将带您进入后台[Selling]检查物品是否成功登陆 [Active]

## 刊登后续小贴士

### 及时查收邮件

刊登物品后, 应定时检查电邮, 并以最快时间回复买家的查询, 令买家对您留下良好印象, 提高物品卖出的机会!

通过 My Messages 与买家沟通是成功第一步:



- 登入 My eBay 后, 在左边的导览列上点击 My Messages (我的讯息匣)
- 在 My Messages 内, 您可以:
  - 查看买家给您的电邮
  - 查看其他卖家 / 会员给您的电邮
  - 联络任何 eBay 会员, 而无须透露自己的电邮地址



哇!!! 有生意啦!!

### 管理出售中的物品

当物品正在刊登或刚结束刊登的时候, 经常到 My eBay [Selling] (我的出售纪录), 管理一下自己的销售。

利用 My eBay 管理出售中的物品:

The screenshot shows the 'My eBay' interface. On the left is a navigation menu with '我的出售纪录' (My Selling) selected. The main area displays '出售中物品统计' (Active Listings Summary) and a table of active listings. The table has columns for 'Current Price', 'Bids', 'High Bidder ID', and '# of Watchers'. The first listing is 'SHARP GX7 LCD TV' with a price of US \$200.00 and HK\$ 1,560.10, 0 bids, and 0 watchers. The second listing is 'PSP PlayStation Portable Deep Red Slim Version BEST BUY' with a price of \$199.00 and 4 watchers. The third listing is 'Star Wars Droid R2D2 R2D1 PC MP3 speaker RARE Japan' with a price of \$29.99 and 2 watchers. The fourth listing is 'Star Wars remote control toys R5X2 LE Japan rare R2D2' with a price of \$19.99, 1 bid, and 2 watchers. The fifth listing is 'Star Wars Darth Vader B diecast real action tomy japan' with a price of \$99.99 and 0 watchers.

- 在左边的导航列上 **Selling** (我的出售纪录), 点击「Active」(「出售中的物品」), 来查看出售中物品的各项重要资料, 包括目前价格、追踪人数、出价数和最高出价者等。
- 所有正在出售的物品, 都会显示在 **Selling** 页面。刊登结束后, 物品会自动移到 **Sold** (已卖出的物品) 或 **Unsold** (未卖出的物品) 的页面中。

### 查看物品有无人追踪或出价

<input type="checkbox"/>	Current Price	Bids	High Bidder ID	# of Watchers
<input type="checkbox"/>	\$199.00	0	--	4
<input type="checkbox"/>	\$29.99	0	--	2
<input type="checkbox"/>	\$19.99	1	user (260 ☆)	2
<input type="checkbox"/>	\$99.99	0	--	0

- 如果物品有人追踪, 您会看到追踪人数 (# of Watchers)
- 如果已有人出价, 有关出价就会变成绿色, 您也会知道是哪位买家出的价



## 售后提示

## 给买家寄账单


恭喜！物品卖出！

eBay sent this message to ( ). Your registered name is included to show this message originated from eBay. [Learn more.](#)

**Congratulations, your item sold! Send an invoice now.**

Hi,

Congratulations! The following item just sold:

	<b>Star Wars remote control toys R5D4 LE Japan rare R2D2</b>	 Click to send an invoice to the buyer.
Sale price:	\$19.99	
Quantity sold:	1	
Subtotal:	US \$19.99	
Shipping & Handling:	Standard Flat Rate Shipping Service: US \$7.99	
Insurance:	(not offered)	
Sales tax:	(none)	

[View item](#) | [Go to My eBay](#) | [Relist](#) | [Sell another item](#)

- 当物品结束，出价者就会成功投得您的物品。
- 您会收到 eBay 电邮通知，并提醒您寄帐单给买家。
- 记得多谢买家购买您的物品，并在帐单清楚列明包括运费在内的总付款额。

## 通过 PayPal 收款

Step 1: 登录 [www.paypal.com](http://www.paypal.com)，点击“收款”选项卡。

Step 2: 收款，您可以通过 **2 种方式** 进行收款：

### 方法 1

➤ 点击“收款”子选项卡。



我的PayPal 付款 收款 商家工具 竞拍工具

收款 开具账单

### 收款

[安全交易](#)

您可以向 190 个接受PayPal的国家和地区中具有电子邮件地址的任何人收款。即使客户没有PayPal 账户，您也可以为他们开具账单。

要发送更详细的收款请求，请尝试PayPal全新的[开具账单](#)工具。

**收件人电子邮件：**

**金额：**

**币种：**

**类型：**

**电子邮件主题：**

**提示：**

[继续](#)

- 输入必需的信息，点击“继续”按钮

### 收款——确认

您即将发出收款请求。

请确保以下信息正确。

#### 收款明细

**收件人：** fgu-20070411102935001000086@paypal.com  
**收件人状态：** [非美国未认证高级账户用户 \(新增\)](#)  
**金额：** \$ 8.00 USD  
**电子邮件主题：** 可爱的小布Blythe  
**提示：** 可爱的小布Blythe

[收款](#) [编辑](#) [取消](#)

- 检查信息，然后点击“收款”确认收款请求

### 收款请求已发出

**您的收款请求已发出!** 收款的电子邮件已发送至付款人。该款项付清后，您会收到来自PayPal的电子邮件。

接下来想要做什么？

- [查看该请求明细](#)
- [转至“我的PayPal”](#)
- [向其他人收款](#)

- 发送成功

方法 2

➤ 点击“开具账单”子选项卡。

数量	物品号	说明	单价	金额	应征税
1	SBL	小熊	\$ 80	\$ 80.00	<input type="checkbox"/>
			\$	\$ 0.00	<input type="checkbox"/>
			\$	\$ 0.00	<input type="checkbox"/>
			\$	\$ 0.00	<input type="checkbox"/>
			\$	\$ 0.00	<input type="checkbox"/>
				小计: \$	80.00
				运费: \$	0.00 <input type="checkbox"/>
				税 (%):	0.00
				总计: \$	80.00

➤ 输入必需的信息，点击“继续”按钮。



我的PayPal 付款 收款 商家工具 竞拍工具

收款 开具账单

预览账单

安全交易

请检查下面显示的信息是否正确并点击“发送账单”。

收件人： [fgu-200704111102935001000086@paypal.com](mailto:fgu-200704111102935001000086@paypal.com)  
 未认证的用户 (新)

电子邮件主题： 可爱的小布Blythe

总金额： \$ 80.00 USD

数量	物品号	说明	单价	金额
1	SBL	小熊	80.00	80.00
			小计：	80.00
币种为美元 (USD)			总计：	\$ 80.00 USD

提示：可爱的小布Blythe

发送账单 编辑 取消

➤ 预览账单，审核信息后即可发送账单

**友情提示：**

将 PayPal 作为付款方式可以使物品出售的几率增加 20%以上，如物品是销往国外，更可将物品的出售价格提高 16.7%。

如何从 PayPal 账户提现？

请到以下链接：[http://edu.ebay.cn/paypal2/article\\_1207.html](http://edu.ebay.cn/paypal2/article_1207.html)

运送货物

**发货前：**

- ✓ 列好邮寄费用 - 买家在竞拍及购买前，可以先了解邮寄费用总数
- ✓ 邮寄费用必须合理
- ✓ 请勿调低物品起标价，却同时大幅调高邮寄费用
- ✓ 买家购买一件以上物品，不妨提供邮费折扣 [Combine Shipping]
- ✓ 了解不同国家的进口海关限制
- ✓ 邮寄贵重物品时，必须选择较可靠的邮寄服务，并且建议买家购买运送保险
- ✓ 保留邮件追踪编号以追踪物品
- ✓ 通知买家估计邮件到达的日期





## 中国邮政国际配送方式

	航空小包裹	EMS	水陆路	SAL (海陆空联合运输)
到达时间 (如例美国西岸, 仅供参考)	7-15天	4天左右	1-2月	15-30天
运送追踪	需要单独购买挂号服务, 可以拨打11185查询	提供网上物品追踪服务[查询]	需要单独购买挂号服务, 可以拨打11185查询	需要单独购买挂号服务, 可以拨打11185查询
货物运送保价	邮局提供该服务	不提供该服务	邮局提供该服务	邮局提供该服务
运费计算方式 (数据以美国作参考)	按重量收取 首重100克18元 续重100克15元 限重2kg	根据目的地和物品重量计算[查询]	按重量收取 首重100克7元 续重100克4.5元 限重2kg	按重量收取 首重100克11元 续重100克7元 限重2kg
网上订购	需要寄件人去邮局寄送	可以拨打电话11185订购	需要寄件人去邮局寄送	需要寄件人去邮局寄送
特点	重量轻, 利润比较少的物品首选	中国邮政的国际快件服务	重量大, 运送时间没有要求的物品	综合空运和水陆的运送方式
海关报关	由邮局统一办理	客户只需要填写EMS提供的单据	由邮局统一办理	由邮局统一办理
退件处理	发生退件后, 包裹会被递送给原寄件人	发生退件后, 包裹会被递送给原寄件人	发生退件后, 包裹会被递送给原寄件人	发生退件后, 包裹会被递送给原寄件人
资费	[查询]	[查询]	[查询]	[查询]

如果您的重量超过 2kg, 您需要采用中国邮政大包进行运输, 具体请咨询中国邮政客服电话: 11185

### 包装时:

- ✓ 小心包裹物品以避免运送过程引起损坏
- ✓ 附上一张感谢卡, 感谢对方购物, 并欢迎再次光临
  - \* 卡片上可以提醒用户由于这是跨国交易, 如运输过程造成不便之处, 请买家多谅解, 毕竟这是卖家无法控制的范围.

### 发货后:

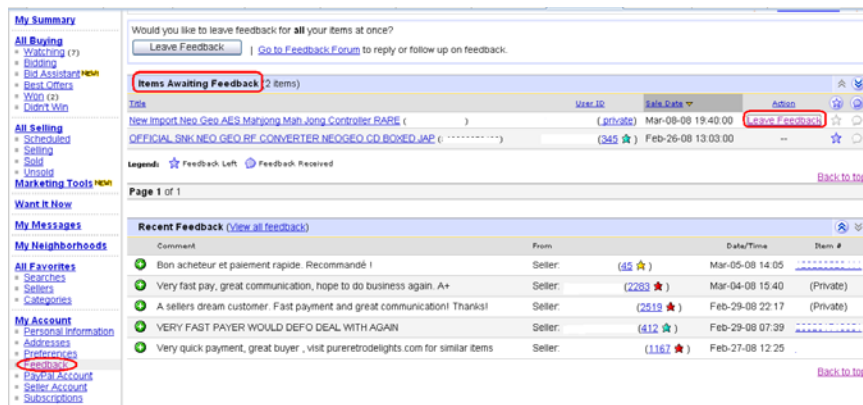
- ✓ 通知买家您已于何时、通过什么邮递服务寄出货物, 以及大约何时到达, 让买家放心
- ✓ 过程中如果买家有任何的不愉快, 尽快与买家沟通, 解决争执

货运相关网页, 请参考: <http://edu.ebay.cn/learn/logistics/index.html>

## 信用评价 (Feedback)

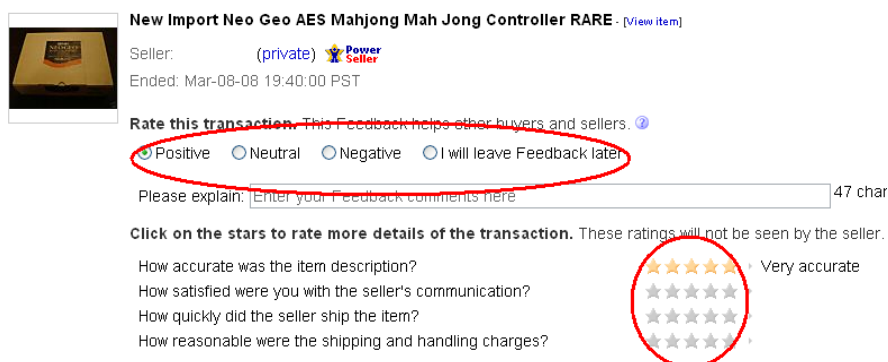
上星期成功卖出去的那件物品应该到了吧？赶紧追踪一下，确保物品已安全到达买家手里并且让对方为您留下信用评价 (Feedback)。

### 如何留下 Feedback ?



1. 进入「My eBay」(我的 eBay) → 「My Account」(我的帐户) → 「Feedback」(信用评价)
2. 如有物品尚未留下信用评价，您会看到「Items Awaiting Feedback」(等待信用评价的物品) 边上显示需要您留信用评价的物品数目
3. 只要点击「Leave Feedback」(留下信用评价) 按钮，就可开始留下信用评价 (注:目前卖家已无法给予买家中评 Neutral 和差评 Negative)
4. 之前买家 / 卖家留给您的评语都可在此页看到

### 了解买家如何给您留 Feedback ?



1. 该页面将显示相关物品的图片，名称，卖家/买家账户及物品结束日期。
2. 买家可留下「好评」(Positive)，「中评」(Neutral)，「差评」(Negative)；或者选择在稍后时间才留 Feedback («I will leave Feedback later») 给卖家
3. 然后留下简单的评语 (Please explain)
4. 完成后点击「Leave Feedback」就搞定啦！

信用评价相关网页，请参考：[http://edu.ebay.cn/feedbackpolicy/article\\_1175.html](http://edu.ebay.cn/feedbackpolicy/article_1175.html)



## 留意详尽卖家评级 (Detail Seller Rating)

- 买家可以就 4 方面为卖家评分：物品说明的准确性、沟通、运送时间、运费和处理费
- 作为卖家，要为买家带来良好的购买经验，令买家给您越高的详尽评级。



Detailed Seller Ratings (since May 2007) <span style="float: right;">?</span>		
Criteria	Average rating	Number of ratings
Item as described	★★★★★	3183
Communication	★★★★☆	3191
Shipping time	★★★★☆	3174
Shipping and handling charges	★★★★☆	3167

请注意，评级会以 12 个月为计算标准，而且只会在会员收到 10 次评级后才显示

相关网页，请参考：[http://edu.ebay.cn/feedbackpolicy/article\\_1233.html](http://edu.ebay.cn/feedbackpolicy/article_1233.html)



### 如何提高买家满意度?

以下几个小贴士可以帮助您通过提供良好的买家交易来提高 DSR 等级：

- 物品描述
  - ✓ 提供全球通用的尺码和其它可用的产品技术规格
  - ✓ 请在退换货政策和保修中明确说明任何国际限制
  - ✓ 研究交易中的一些物品刊登限制
- 沟通
  - ✓ 清楚了解国际间的时差
  - ✓ 与您的国际买家多进行沟通
  - ✓ 强调您的国际交易经验
- 运输时间和费用
  - ✓ 详细说明运输范围和费用
  - ✓ 解释说明进口税、关税和缴税职责
  - ✓ 请在海关单据上准确的填写物品的价值（最终价格）
  - ✓ 提供多种物品运输方式
  - ✓ 对那些高价值的物品提供可追踪的运输服务
- 其它的国际交易最佳方法
  - ✓ 使用 PayPal 作为国际交易的支付工具
  - ✓ 在多个 eBay 站点上登录物品

相关网页，请参考：[http://edu.ebay.cn/feedbackpolicy/article\\_1176.html](http://edu.ebay.cn/feedbackpolicy/article_1176.html)



## 缴付卖家费用

### eBay 提供三种缴付出售费用的方法：

#### 1. 信用卡：

- ✓ 进行每月自动付款：

利用登记的信用卡每月自动付款或进行单次付款： eBay 会每个月自动从您登记的信用卡 (Visa、MasterCard) 扣款，收取帐单上列明的金额。eBay 通常会在您收到帐单后的 5 到 7 天内，向您的信用卡户口收取费用。

- ✓ 信用卡单次付款：

请点击「信用卡」链接，在下一个页面中输入要缴付的金额和信用卡识别码，再单击「继续」按钮。

#### 2. 银行转帐（进行单次付款）

请点击「银行转帐（电汇）」链接，下一个页面中列出的说明进行付款。请务必在电汇表格的备注栏中，附上 eBay 帐号编码（Exxxxxxxx022），收款户口如下：

收款者姓名： eBay International AG

收款者户口号码： 86839266514

银行代号： 007

分行代码： 868

银行名称： JP Morgan Chase Hong Kong

付款方式： 选择缴付出售费用的方式

#### 3. PayPal

如果您的付款货币是美元，可以点击卖家帐单页面的 PayPal 付款链接，系统会带您进入 eBay 美国网站。确认操作之后，即可通过 PayPal 缴付卖家费用。

- 如何通过PayPal付款，请参考：[http://edu.ebay.cn/paypal3/article\\_1211.html](http://edu.ebay.cn/paypal3/article_1211.html)





## 提升效率 — 销售工具

### eBay 商店 \*Store\*

- (1) **100%自订商店设计** — 可选择商店主题颜色及标志，并提供 20 种自订类别，让您分门别类陈列货品。
- (2) **增加销量** — 您在 eBay 刊登的全部物品，都会自动出现在商店中。
- (3) **吸引买家** — 买家通过「eBay 商店目录」，可直接搜寻到您的商店及您的「商店长期刊登」物品。
- (4) **连带推广物品** — 利用展示专区，可在「出价」及「选择付款及运送方式」等重要位置推广您的货品。
- (5) **建立固定客户群** — 拥有专用商店网址，更可随时更新货品类别，让您建立自家品牌以加强买家信心。

**友情提示：**会员首次登记使用 eBay 商店时，可享有第 1 个月免费试用！

### 刊登快手 \*Turbo Lister\*

利用刊登快手，您可以一次编辑及刊登大量物品，更可储存您惯用的刊登方式及选项，让刊登及编辑物品变得更简单。

**友情提示：**想利用「刊登快手」编辑及刊登跨国销售物品？您只须在香港版「刊登快手」内，新增要刊登的 eBay 网站（国家）即可。

### eBay 售卖专家 \*Selling Manager Pro\*

使用「eBay 售卖专家」，您可以在「我的 eBay」页面直接管理您的出售物品，轻松又简单！

**友情提示：**「售卖专家」可以跟任何 eBay 刊登工具一併使用，包括「出售表格」和「eBay 刊登快手」，更可随时与「我要卖」页面切换使用。

### 销售报告 \*Sales Report\*

以简单明了的方式为您整合并分析销售数据，帮助您了解自己的销售状况，提高售出率，根据销售目标评估您现有的 eBay 业务，了解推动业务的主要因素，确定有商机的领域和有待改进的地方，改进业务策略以确保成功。

相关网页：<http://edu.ebay.cn/learn/tools/index.html>



## 提升效率 — 销售助理 [ Trading Assistant]

### 什么是「销售助理」？

「销售助理」都是来自 eBay 社区的成员，他们的经验丰富，并且乐意以收取服务费的方式在 eBay 替您卖东西。想在 eBay 卖东西却找不出时间吗？「销售助理」可以替您代售物品。所有「销售助理」的 eBay 信用度至少为 100，其中至少 97% 是正面的评价，必须有丰富的 eBay 卖东西经验，而且在过去三个月内每个月平均至少卖出 4 件物品。



## 销售助理 卖家厂商的双赢方案

由专业卖家以收费服务的方式，为厂商/零售商提供出售货品服务，帮助双方发展网上生意。

### 聘用销售助理 让专业卖家帮你出售物品

- 让专业卖家负责出售货品，从刊登物品到回答客户咨询，提高成功卖出率
- 节省时间，让你专心打理生意
- 增加销售额，赚取可观盈利

### 成为销售助理 拓展你的eBay事业！

- 建立与厂商/零售商的合作关系，协助产品销售
- 赚取额外收入
- 掌握货源，为个人网上生意铺路

寻找或登记成为销售助理，可到 [http://ta.ebay.cn/ta\\_index.htm](http://ta.ebay.cn/ta_index.htm)



## 成功贴士

### 10 大贴士:

1. **避免一些常犯的错误** — 如假出价 (Shill Bidding)、收取过高运费 (excessive shipping charge)、滥用关键字 (Keyword Spam)等。
2. **进行市场研究及选择货品** — 利用 eBay Pulse (eBay 情报站)、eBay Pop、Terapeak 等工具, 或搜寻已结束物品, 了解市场走势及近期的热卖货品等有用资讯。
3. **争取高销售额贴士:**
  - 选择一些价值比较高的货品, 以薄利多销的形式出售
  - 利用一些特色功能如 Gallery、Featured Listing, 加快货品出售的速度
  - 将货品刊登在不同国家的 eBay 网站, 吸引不同地方的买家
4. **做一个好的物品刊登页** — 尽量利用标题及物品说明以清楚说明物品特色及资料, 并加上清楚及漂亮的物品图片, 吸引买家的注意。
5. **建立良好的信用评价** — 信用评价将直接影响您的销售能力以及买家对您的信任, 开始时, 您可以透过于 eBay 购物以及售卖一些平价货品去建立您的信用评价。
6. **与买家保持良好沟通** — 尽早回复买家的查询, 收到货款后应立即寄出货品。
7. **选择合适的邮寄方式** — 尽量利用有效率的邮政服务, 并为贵重物品购买运送保险。
8. **留意竞争对手的销售表现** — 查看已卖出的货品的成交价, 了解市场行情。
9. **使用「即时解答」服务:**
  - 前往 eBay 香港主页, 按页顶右边的「即时解答」
  - 或在任何页面按页顶的注册连结, 然后按左上角的「即时解答」
10. **如有疑问, 请找客户服务:**
  - 联系方式网页: <http://www.ebay.cn/question1.shtml>
  - 注册, 账户信息, 工具, 账单, 功能操作: [hkcswebform@ebay.com](mailto:hkcswebform@ebay.com)
  - 跨国认证: [cn\\_portal\\_TS\\_question@ebay.com](mailto:cn_portal_TS_question@ebay.com)
  - 售后纠纷, 刊登政策, 举报: [hkrswebform@ebay.com](mailto:hkrswebform@ebay.com)
  - 账户冻结问题, 申述流程: [hkappeal@ebay.com](mailto:hkappeal@ebay.com)



## 供应商

如要了解供应商相关资讯，请浏览网页：[http://space.ebaycbt.cn/html/sitemgr/product\\_list.vm](http://space.ebaycbt.cn/html/sitemgr/product_list.vm)

## 市场分析

### 每个平台的最受欢迎产品列表

#### 美国站 [www.ebay.com](http://www.ebay.com)

1. Clothing, Shoes & Accessories ( 服装与配件 )
2. Computers & Networking ( 电脑与网络 )
3. Business & Industrial ( 商业与工业 )
4. Sporting Goods ( 运动产品 )
5. Jewelry & Watches ( 珠宝与手表 )

#### 英国站 [www.ebay.co.uk](http://www.ebay.co.uk)

1. Cars, Parts & Vehicles ( 汽车与配件 )
2. Home & Garden ( 居家与花园 )
3. Clothes, Shoes & Accessories ( 服装与配件 )
4. Sporting Goods ( 运动产品 )
5. Computing ( 电脑产品 )

#### 德国站 [www.ebay.de](http://www.ebay.de)

1. Auto & Motorrad: Teile ( 汽车配件 )
2. Auto & Motorrad: Fahrzeuge ( 汽车整车 )
3. Kleidung & Accessoires ( 服装与配件 )
4. Computer ( 电脑 )
5. Sport ( 运动 )

#### 法国站 [www.ebay.fr](http://www.ebay.fr)

1. Automobiles et Utilitaires ( 汽车与配件 )
2. Maison, Jardin, Bricolage ( 居家, 花园, DIY )
3. Motos et Scooters ( 自行车 )
4. Vêtements et Accessoires ( 服装与配件 )
5. Art et Antiquités ( 艺术品、古玩 )

#### 澳大利亚站 [www.ebay.com.au](http://www.ebay.com.au)

1. Cars, Bikes & Boats ( 汽车、交通工具 )
2. Home & Lifestyle ( 居家与生活 )
3. Computers & IT ( 电脑产品 )
4. Clothing & Accessories ( 服装与配件 )
5. Sporting Goods ( 运动产品 )

美国热卖物品类别: [http://info.ebay.cn/gonggao/article\\_17665.html](http://info.ebay.cn/gonggao/article_17665.html)

英国热卖物品类别: [http://info.ebay.cn/gonggao/article\\_17666.html](http://info.ebay.cn/gonggao/article_17666.html)

澳洲热卖物品类别: [http://info.ebay.cn/gonggao/article\\_17667.html](http://info.ebay.cn/gonggao/article_17667.html)



带您进入全球外贸行业



继续卖, 继续赚!

<http://university.ebay.cn/>