

Auktionsbuch

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
Inhaltsverzeichnis	1
Auktionstypen	2
Tipps und Tricks für Verkäufer	3
Vor der ersten Auktion	3
Vorbereitung und Beginn der Auktion	4
Während der Auktion	8
Ende der Auktion	9
Verpackung und Versand des Artikels	11
Wie Sie Betrüger erkennen	12
Power Tipps	13
Das "3000-DM-Geheimnis"	14
Auktionstools	16
Auktions-ABC	17

Herzlich Willkommen!

Vielen Dank für den Kauf des Auktionsebooks!

Wir befinden uns in einer großartigen Zeit, einer Zeit wo es jedem uneingeschränkt und meist gratis gegeben ist, im Internet eigene Inhalte zu veröffentlichen. Neue Unternehmen sprießen aus dem Boden, in keinem Medium lassen sich Ideen so einfach und kostengünstig verwirklichen wie im Internet.

Und so begab es sich vor ein paar Jahren, dass einige helle Köpfe die Idee des Kleinanzeigenmarktes und einer Auktion zusammengeführt und dieses Online gebracht haben. Quasi ein Kleinanzeigenmarkt mit der Option, direkt auf ein Angebot zu reagieren. Irgendwie genial! Doch wie können Sie als Benutzer optimal von Online-Auktionen profitieren? That's what the book is all about!

Sie werden sehen, wie Sie eine Auktion logisch vorbereiten, sinnvoll und souverän durchziehen und sie galant beenden. Weiterhin lüften wir bisher geheime Insider-Tricks, die Ihre tägliche Arbeit mit Online-Auktionen vereinfachen und effizienter machen. Als besonderes Special finden Sie einzig und allem in unserem eBook das "3000-DM-Geheimnis". Hier erfahren Sie, wie Sie mit nur 10 Minuten Arbeit pro Tag 3000 DM und mehr pro Monat verdienen.

Lesen Sie aber bitte vorher auch die anderen Abschnitte gründlich durch, denn nur die Verknüpfung all der gelieferten Informationen wird letztendlich für Sie bares Geld bedeuten. Es liegt an Ihnen selbst, wie effektiv das "3000-DM-Geheimnis" bei Ihnen funktioniert. Jeder kann es schaffen! Auch SIE! Wichtig ist bloß, dass Sie die Philosophie vom erfolgreichen Verkaufen auf Online-Auktionen verinnerlichen und dann die geballte Kraft Ihres Wissens gebündelt und mit einem Ziel einsetzen: **3000 DM und mehr pro Monat verdienen!**

Auch Webmaster werden in diesem Buch völlig neue Verdienstmöglichkeiten kennen lernen, die bisher gekannte Bannerprogramme, Partnerprogramme, Pay-4-Surf-Anbieter und ähnliches in den Schatten stellen. Der moderne Webworker verdient sein Geld auf Online-Auktionen.

Ein riesiges Potential zum Geld verdienen wartet auf Sie!

Auktionstypen

Bei Auktionen gibt es kleine, aber feine Unterschiede. An dieser Stelle wollen wir Ihnen die verschiedenen Auktionstypen vorstellen und bei jedem Typ auf die spezielle Eigenschaft eingehen.

Was ist eigentlich eine Auktion?

Eine Auktion ist ein öffentlicher Verkauf (Versteigerung), wobei der Höchstbietende den Zuschlag für das Produkt erhält.

• Normale Auktion (Non-Stop)

Ein Verkäufer bietet ein Produkt zur Versteigerung an. Dabei legt er ein Mindestgebot fest. Alle Gebote der Bieter müssen nun über dem Mindestgebot und über dem vorhergehenden Gebot liegen. Wer am Ende der Auktion das meiste Geld für den Artikel geboten hat, bekommt den Zuschlag und damit das Produkt.

• Live-Auktion

Eine Live-Auktion funktioniert vom Prinzip her genauso wie eine normale Auktion. Jedoch wird sie durch einen Auktionator im Web mal unterhaltsam, mal informativ moderiert. Diese Auktionen sind meistens sehr kurz und verschaffen den Bietern echtes Auktionsfeeling.

• Dutch Auktion (Holländische Auktion)

Die Dutch Auktion dient dazu, einen Posten von gleichartigen Artikeln in einer Auktion zu versteigern. Für Sie als Käufer ist das Mitbieten ist ganz einfach: Geben Sie bitte den Preis, den Sie maximal zu zahlen bereit sind und die gewünschte Anzahl ein. Beachten Sie bitte, dass der Preis pro Stück und nicht für die Gesamtmenge gilt! Der zu zahlende Preis wird nach Ablauf der Auktion folgendermaßen berechnet: Der Bieter mit dem höchsten Gebot erhält die von ihm gewünschte Anzahl an Artikeln zugeteilt. Sollten danach noch Artikel übrig sein, werden diese dem nächsthöchsten Bieter zugeteilt usw. Der Bieter, der das niedrigste Gebot hatte, mit der er noch mindestens einen Artikel zugeteilt bekommen hat, bestimmt den Preis, d.h. das Gebot dieses Nutzers ist der Preis, den alle Bieter zahlen! Am besten lässt sich dieses mit einem Beispiel veranschaulichen: Ein Verkäufer bietet in einer Dutch Auktion 10 gleiche Handyakkus an. Der Startpreis ist mit 37 DM festgelegt. Die Bieter haben wie folgt geboten (in Klammern steht die gewünschte Menge):

Bieter 1 -> 37 DM (3 Stk.)
Bieter 2 -> 35 DM (2 Stk.)
Bieter 3 -> 39 DM (5 Stk.)
Bieter 4 -> 40 DM (3 Stk.)
Bieter 5 -> 41 DM (1 Stk.)

Die Käufer erhalten folgende Menge nach Ablauf der Auktion:

Bieter 5 -> 1 Stk.
Bieter 4 -> 3 Stk.
Bieter 3 -> 5 Stk.
Bieter 2 -> 1 Stk.

Der Bieter 2 ist der Bieter mit dem niedrigsten Gebot, der mindestens einen Artikel zugeteilt bekommen hat, deshalb legt sein Gebot den Preis fest: 35 DM. Somit zahlt jeder Käufer 35 DM pro Stück für die von ihm ersteigerten Artikel.

• Amerikanische Auktion

Dieser Auktionstyp funktioniert eigentlich auch genauso wie die normale Auktion. Es wird nur ein Artikel versteigert, jedoch mit einem kleinen Unterschied zur normalen Auktion. Der Verkäufer legt ein Höchstgebot und der Preis fällt in bestimmten Zeitabständen um einen festgelegten Betrag. Dies geht solange, bis einer der Käufer auf „Kaufen“ klickt. Dann gehört ihm das Produkt zu dem gerade angezeigten Preis. Alle anderen gehen leer aus, da sie zu lange gewartet haben oder ihnen das Produkt noch zu teuer war.

Tipps und Tricks für Verkäufer - Übersicht

Auf den folgenden Seiten finden Sie Tipps und Tricks zur Durchführung einer erfolgreichen Auktion:

- Vor der ersten Auktion
- Vorbereitung und Beginn der Auktion
- Während der Auktion
- Ende der Auktion
- Verpackung und Versand des Artikels

Tipps und Tricks für Verkäufer - Vor der ersten Auktion

Aller Anfang ist schwer! Um nicht gleich tief ins kalte Wasser zu tauchen, sollten Sie vor Beginn Ihrer ersten Auktion einige „Trockenübungen“ machen. Sammeln Sie Erfahrungen, knüpfen Sie Kontakte und machen Sie sich mit den Grundprinzipien von Online-Auktionen vertraut. Wenn Sie sich für ein Auktionshaus entschieden haben, sollten Sie dessen Konditionen und Bedingungen gut kennen. Auch ein Blick in die Hilfe oder die FAQs wird Ihnen vieles erklären können und Ihnen weitere nützliche Tipps und Tricks vermitteln.

Nehmen Sie als Bieter an einigen Auktionen teil und stellen Sie Fragen an die Auktionatoren. Beachten Sie die Unterschiede in der Beantwortung Ihrer Fragen. Sie werden feststellen, dass es enorme Qualitätsunterschiede beim Verhalten der Verkäufer gibt. Außerdem sollten Sie einige Dinge kaufen, die Sie gebrauchen können.

Dies verschafft Ihnen eine Menge nützlicher Erfahrungen über den Ablauf einer Auktion, das Bieter- und das Verkäuferverhalten. Außerdem können Sie, wenn Sie schon etwas gekauft haben, schon positive Bewertungen erhalten. Diese sind wichtig für Ihre späteren Auktionen, da positive Bewertungen dem Bieter Sicherheit und Vertrauen geben.

Informieren Sie sich zusätzlich ausführlich über die verschiedenen Möglichkeiten, die Ihnen Ihr Auktionshaus bietet. Die wichtigsten Informationen können Sie zwar in unserer Kurzübersicht nachlesen, dennoch ist jedes Auktionshaus ganz speziell und bietet besondere Dinge und besondere Auktionstypen an. Fragen Sie andere User des Auktionshauses über ihre Erfahrungen aus oder informieren Sie sich auf Meinungsplattformen über das für Ihre Zwecke passendste Auktionshaus. Wenn Sie sich dann für ein oder mehrere Auktionshäuser entschieden haben, müssen Sie bloß noch überlegen, was Sie verkaufen möchten. Im Grunde genommen, kann dies alles mögliche sein, solange es nicht gegen geltendes Recht oder die AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen) des Auktionshauses verstößt. Natürlich werden Sie populäre Artikel viel besser versteigern können als zum Beispiel ein Buch über philosophische Grundsätze eines Bettelmönches.

Verkaufen können Sie im Grunde genommen alles, aber auch wirklich alles mögliche und unmögliche. Dinge, die Sie selbst nicht mehr benötigen oder die Sie loswerden wollen. Sie können aber auch handelsähnlich tätig werden und zum Beispiel Elektrogeräte, PCs oder ähnliches versteigern. Dazu benötigen Sie allerdings meistens einen Gewerbeschein und Sie müssen sich außerdem mit dem Finanzamt beschäftigen und Steuern abführen. Planen und überlegen Sie deshalb genau, wie intensiv Sie Dinge auf Online-Auktionen versteigern. Ob Just for Fun oder richtig professionell - bei beidem sollten Sie Ihre persönlichen Vor- und Nachteile kritisch abwägen und sich dann für eine der beiden Varianten entscheiden.

Sie sehen, eine gründliche und ausführliche Vorbereitung ist das A und O, um bei der Auktion auch erfolgreich zu sein. Nur so werden Sie das Vertrauen Ihrer Kunden erlangen und Ihre Artikel gewinnbringend versteigern. Nehmen Sie sich bitte die Zeit, um alles genauestens zu planen und vorzubereiten. Halbfertige oder nicht zu Ende gedachte Dinge können Ihrem Erfolg beträchtlich schaden.

Tipps und Tricks für Verkäufer - Vorbereitung und Beginn der Auktion

„Ehrlich wahrst am längsten!“ - Dieses verschlissene Sprichwort erlebt bei Online-Auktionen seine Auferstehung. Belügen Sie niemals einen Kunden! Schlechte Nachrichten und Erfahrungen verbreiten sich im Internet zehn mal schneller als gute. Sagen Sie immer die Wahrheit, denn nur so gewinnen Sie das Vertrauen der Bieter. Und darauf kommt es an. Wenn Ihnen die Masse vertraut und Sie durchweg gute Bewertungen haben, so werden sich viel mehr Leute entschließen, bei Ihren Auktionen zu bieten. Die meisten Käufer bei Online-Auktionen bieten aus einem Grund nicht oder sehr wenig: Sie haben Angst! Angst vor Betrug, schlechter Ware oder ähnlichem. Denken Sie nur an die negative Berichterstattung in den Medien (z.B. Sät I - Akte 99) über Betrüger und Schwindler, die im Netz aktiv sind. Gerade Menschen, die sich erst langsam mit dem Internet vertraut machen, sind für solche Warnungen sehr anfällig und aber auch dankbar. Zeigen Sie daher den Bietern, dass Sie KEIN Ganove sind und dass bei Ihnen alles professionell, seriös und ehrlich abläuft. Gewinnen Sie das Vertrauen der Bieter, und sie werden überrascht sein, wie viele Gebote Sie erhalten.

Als erstes müssen Sie überlegen, in welche Kategorie Sie Ihr Produkt einordnen wollen und welchen Startpreis Sie festlegen möchten. Suchen Sie daher nach einem Produkt, welches Sie verkaufen möchten und schauen Sie sich die Kategorien an, in denen das Produkt zu finden ist. Zum optimalen Startpreis geben wir Ihnen später noch nützliche Hinweise, dennoch lohnt ein Blick auf andere Auktionen und die verschiedenen Startpreise. Sie werden feststellen, dass erfolgreiche Auktionen immer mit einem relativ niedrigen Preis beginnen...

Wenn Sie die Auktion vorbereiten, so sollten Sie sich schon vorher eine Überschrift, sowie eine passende Beschreibung ausdenken. Gerade eine gute und auffällige Überschrift, entscheidet über Erfolg und Misserfolg einer Auktion. Surfen Sie ein wenig bei verschiedenen Auktionshäusern herum und schauen Sie sich die Vielzahl von Überschriften an. Bedenken Sie, was Sie selbst zum Klick auf die Überschrift veranlassen wurde.

Es gibt kein „Rezept“, für eine gute und interessante Überschrift, aber einige Dinge, die Ihrer Überschrift helfen, aus der Masse herauszustechen:

- Machen Sie Ihre Überschrift immer fett. Unsere Erfahrungen aus langen Testreihen haben gezeigt, dass Sie dadurch viel mehr Klicks erhalten, da mehr Bieter Ihre Auktion beachten.
- Machen Sie Ihre Überschrift länger. Versuchen Sie, die maximal erlaubte Zeichenanzahl voll auszuschöpfen. Verwenden Sie zwischen zwei Wörtern nicht die Leertaste, sondern den Unterstrich (_). Dieser ist länger als ein Leerzeichen und macht Ihre Überschrift auffälliger.
- Verwenden Sie in Ihrer Überschrift schon möglichst viele Stichworte, die etwas mit dem Produkt zu tun haben und es beschreiben. Machen Sie vor Ihrer Auktion ein Brainstorming und überlegen Sie sich möglichst viele Worte und Wendungen zu dem Produkt, welches Sie verkaufen möchten. Wenn Sie zum Beispiel eine D-Box verkaufen, dann sollte Ihre Überschrift nicht lauten: „Verkaufe D-Box“ sondern eher „Verkaufe D-Box zum Empfang von Pay-TV, Premiere World und Digitalem Fernsehen“. Wenn ein User nach einem bestimmten Stichwort sucht, hat Ihre Auktion mit einer ausführlichen Überschrift viel größere Chancen, auch von vielen Usern gefunden zu werden.
- Nutzen Sie sonstige Möglichkeiten, Ihre Auktion anderen zu präsentieren. (Top-Angebote, Auktionen der Woche, usw.) Hier bietet jedes Auktionshaus etwas anderes für seine Kunden an. Diese Dinge kosten zwar meistens etwas Geld, Sie heben Ihre Auktion aber sehr wirkungsvoll aus der Masse heraus und bescheren Ihnen somit viel mehr Gebote.
- Aber Achtung! Auffallen um jeden Preis sollten sie NICHT! Nur Großbuchstaben im Auktionstext können abschreckend wirken und Unsicherheit bei manchen Bietern hervorrufen. Auch falsche Versprechungen oder Falschinformationen zum Anlocken von Bietern sind absolut tabu! Ehrlichkeit und Wahrheit haben trotz allem oberste Priorität.
- Gestalten Sie Ihre Überschrift interessant und ansprechend; d. h., Sie sollten nicht nur Substantive und Verben, sondern vor allem auch Adjektive verwenden, die auf persönliche Gefühle vom Käufer abzielen. Viele Käufer treffen teilweise sehr emotionale Kaufentscheidungen und lassen sich von einer „aufregenden“ Überschrift gerne zu einem Gebot animieren.

Beispiel: Nehmen wir an, Sie wollen ein neues Handy (Typ Nokia 6210) verkaufen. Startpreis: 1,- DM. Die Maximallänge der Überschrift soll 40 Zeichen betragen. Betrachten Sie die verschiedenen Überschriften und Sie werden feststellen, dass der Klickreiz und Informationsgehalt sehr verschieden ist. Auf welchen Link würden Sie klicken?

- Verkaufe neues Handy Nokia 6210
- Handy ab 1,- DM zu verkaufen
- +++++ NOKIA 6210 +++++
- Tophandy_NOKIA_6210_neu_OHNE_VERTRAG
- !!!!! Nokia 6210 abzugeben !!!!!
- VERKAUFE HANDVNOKIA 6210
- Nokia 6210
- **Tophandy_NOKIA_6210_neu_OHNE_VERTRAG**
- 1 DM Nokia 6210

Ein weiterer wichtiger Aspekt für eine erfolgreiche Auktion ist eine gute und vor allem ausführliche Beschreibung des zu verkaufenden Artikels. Seien Sie absolut ehrlich und verschweigen Sie nichts. Schreiben Sie auch nur Dinge, von denen Sie selbst zu 100 Prozent überzeugt sind, dass sie stimmen. Wenn Sie unsicher sind, dann lassen Sie lieber etwas weg oder recherchieren Sie anderweitig, um eine Antwort zu finden. Je mehr Sie schreiben, umso genauer kann sich der Käufer ein Bild von Ihrem Produkt machen. Nennen Sie, wenn möglich, all diese Dinge: Farben, Größen, Formen, Materialien, Merkmale, Hersteller, Daten & Datum etc. Dies wird Käufern helfen, wenn diese nach bestimmten Dingen suchen.

Besonders wenn Sie neuwertige Produkte verkaufen, empfiehlt es sich, einen Link auf die Webseite des Herstellers des zu verkaufenden Produktes zu setzen. So kann sich der Käufer in aller Ruhe und ausführlich auch anderweitig über den Artikel informieren und die dortigen Angaben mit Ihren Informationen vergleichen. Sollte der verfügbare Platz für die Beschreibung also mal nicht ausreichen, so sollte Ihre persönliche Note in dem Beschreibungstext stets Vorrang haben und Dinge wie zum Beispiel technische Daten können durchaus über einen Herstellerlink abgefragt werden. Wenn Sie eine ausführliche Beschreibung nutzen, dann verfassen Sie diese am besten offline mit einem Schreibprogramm (z.B. Microsoft® Word), welches Rechtschreibfehler anzeigt und korrigiert. Fehler im Text wirken sehr unprofessionell und schrecken den ein oder anderen von einem Kauf ab. Fügen Sie dann den Text der Beschreibung mit „ausschneiden“ und „kopieren“ auf der Internetseite des Auktionshauses ein.

Unterstützen Sie Ihre Beschreibung unbedingt mit Bildern. Ein Bild sagt mehr als tausend Worte und zeigt dem Käufer Ihre Absicht, alles ehrlich und offen zu präsentieren. Je mehr Bilder Sie vom Produkt zeigen, desto mehr Gebote werden Sie erhalten. Achten Sie allerdings auf Größe und Ladezeiten der Bilder. Dauert das Laden zu lange, ist der potentielle Bieter ganz schnell wieder weg von Ihrer Auktion und schaut sich anderweitig um.

Wenn Sie Bilder hochladen möchten, so empfehlen wir Ihnen zwei verschiedene Möglichkeiten:

- Entweder Sie laden Ihre Bilder direkt auf den Server des Auktionshauses, sofern Ihr Auktionshaus diese Möglichkeit anbietet.

oder

- Sie melden sich bei einem Anbieter für kostenlosen Webspace an, laden die Bilder dort hoch und setzen einen Link zu eben dann dieser Ihrer Webseite.

- Links:

www.exit.de (für Anfänger)

www.spaceports.com (für Fortgeschrittene)

Wenn möglich, zeigen Sie Ihre Beschreibung einer anderen Person zum Probelesen. Vier Augen sehen bekanntlich mehr als zwei und ein Käufer denkt sowieso ganz anders, als ein Verkäufer, der seine Beschreibung selbst verfasst hat.

Verlangen Sie keine überhöhten Versandkosten. Verwenden Sie nur reale Preise und versuchen Sie nicht, auf diese Weise Geld zu verdienen.

Sie sollten potentielle Käufer auch nicht mit zu niedrigen Versandkosten locken, um dann einen höheren Preis zu verlangen. Das ist Gift für Ihre Bewertungen und wird Ihnen schnell schaden. Wollen Sie einen besonders guten Service bieten, so übernehmen Sie als Verkäufer die Versandkosten. So muss der Käufer nur den tatsächlichen Preis für sein Gebot bezahlen und wird sich daher zu einem höheren Gebot verleiten lassen. Außerdem mögen Bieter hohe Kundenfreundlichkeit und professionellen Service. Eine Übernahme der Kosten für Verpackung und Versand durch den Verkäufer gehört dazu.

Bieten Sie den Käufern mehrere Bezahlungsmöglichkeiten an. Viele Leute überweisen gerne oder bezahlen auf Rechnung. Wenn Sie allerdings Rechnungen ausstellen wollen, so benötigen Sie dafür einen Gewerbeschein (gibt's kostenpflichtig bei Ihrem örtlichen Gewerbeamt). Verzichten Sie wenn möglich auf die Vorkasse. Niemand kauft gern die Katze im Sack. Auch die Möglichkeit der Nachnahme sollten Sie unbedingt anbieten. So sieht der Käufer wenigstens, das er tatsächlich die Ware erhält und sein Geld nicht einem Betrüger anvertraut hat.

Wenn Sie einen sehr teuren Artikel verkaufen, nutzen Sie bei der Bezahlung am besten den Treuhandservice des Auktionshauses. Dies ist sicher für Käufer und Verkäufer und schließt Probleme (fast) aus.

Setzen Sie den Startpreis für Ihre Auktion nicht zu hoch an und geben Sie den Bietern somit genügend Spielraum. Beginnen Sie die Auktion nicht mit dem für Sie geringsten Verkaufspreis, sondern gehen Sie mit dem Preis noch tiefer. Ist Ihr Preis zu hoch, erhalten Sie gar keine, oder nur sehr wenige Gebote. Dann hat verliert Ihre Auktion den typischen Auktionscharakter und ähnelt eher einem Verkauf. Bedenken Sie: Das Bieten macht den Leuten am meisten Spaß und so kehren Sie oft zu Ihrer Auktion zurück. Außerdem ist es bei einigen Auktionshäusern üblich, dass Auktionen mit vielen Geboten besonders gekennzeichnet werden („hot“ oder ähnliches). Setzen Sie Ihren Startpreis zu hoch an, so werden Sie solch einen Status nie erreichen.

Besonders beliebt bei Auktionshäusern, Käufern und Verkäufern sind die sogenannten „1 DM Auktionen“. Das bedeutet nichts anderes, als das der Startpreis für die Auktion bei genau 1 DM liegt. Solche Auktionen erzielen natürlich sehr viele Gebote und werden dadurch auch dementsprechend gekennzeichnet. Bei einigen Auktionshäusern (z.B. offerto.de) werden diese Auktionen bereits zu Beginn als „1 DM Auktion“ gekennzeichnet und besonders durch Ihr Auktionshaus promotet. Auch Ihre Bieter werden es zu schätzen wissen und sichtlich Spaß daran haben, den Auktionspreis aus dieser niedrigen Höhe nach oben zu treiben.

Unsere Testreihen haben gezeigt, dass Sie beste Ergebnisse erzielen, wenn Sie Ihre Auktion an einem Donnerstag oder Freitag beginnen. Dann sollte Sie eine Dauer von genau 10 Tagen haben. Somit erreichen Sie zwei positive Effekte: Der erste ist der Beginn des Wochenendes. Viele Surfer sind in dieser Zeit noch aktiv. Am Wochenende ist Ihr Angebot dann nahe oder an der Spitze der Auktionsseiten zu sehen. Außerdem ist Ihre Auktion an ZWEI Wochenenden - wo erfahrungsgemäß reger Internetverkehr herrscht - auf den Webseiten zu sehen. Das verschafft Ihnen viele Besucher - und das kostenlos! Zweitens, wenn Ihre Seite genug Gebote erzielt hat und als „hot“ in einer Nacht von Freitag zu Sonnabend (höchster Internetverkehr) eingestuft ist, werden Ihre Gebote in die Höhe schnellen.

Wenn möglich, so beginnen Sie die Auktion an einem der beiden Tage zwischen 19:00 und 22:00 Uhr. Genau nach 10 Tagen endet Ihre Auktion zur gleichen Zeit. Da zwischen 19 und 22 Uhr die meisten Leute online sind und gleich endende Auktionen immer oben angezeigt werden, erhöhen Sie somit Ihre Chance auf mehr Gebote. Gerade in dieser Zeit sind sonst berufstätige Menschen im Netz unterwegs, um ihre Gebote bei Auktionen abzugeben. Was nutzt es Ihnen also, wenn Ihre Auktion früh halb zehn endet und niemand nimmt Notiz davon?

Aber **Achtung:** Bei einigen Auktionshäusern dauert es 2 -3 Stunden, ehe die Webseiten aktualisiert werden. Sie mussten dann den Starttermin Ihrer Auktion entsprechend vorverlegen. Beispielsweise ist dies bei eBay der Fall.

Wenn Sie mit der Vorbereitung der Auktion fertig sind kann es nun losgehen! Erwarten Sie nicht gleich am ersten Tag Hunderte Gebote. Zu Beginn ist Ihre Auktion oft am Ende der langen Listen zu finden. Dort suchen nur wenige Surfer nach interessanten Angeboten. Verlieren Sie deshalb nicht die Geduld. Je länger Ihre Auktion schon fortgeschritten ist, desto mehr Gebote werden Sie erhalten, da Ihre Auktion in den Listen immer weiter nach oben rückt.

Tipps und Tricks für Verkäufer - Während der Auktion

Sobald Sie Ihre Auktion gestartet haben und alle Hinweise befolgt haben, werden nach und nach Gebote abgegeben werden. Beobachten Sie aufmerksam den Verlauf, damit Sie bei eventuellen Problemen oder Unstimmigkeiten sofort eingreifen können.

Grundsätzlich sollten Sie ALLE Anfragen von Interessenten beantworten, sollten Sie auch noch so banal sein. Kundenfreundlichkeit hat oberste Priorität. Kümmern Sie sich um die Probleme und Wünsche Ihrer Kunden immer persönlich. Vorgefertigte Standardmails oder Ignoranz lassen Sie in einem schlechten Licht erscheinen und werden Ihnen keine Gebote bescheren.

Unbedingt sollten Sie noch am selben Tag auf Kundenanfragen antworten, egal ob per E-Mail oder per Telefonat (manche Kunden wünschen das!!). Eine sehr gute Service- und Supportleistung können Sie bieten, wenn Sie auf Nachfragen innerhalb von einer Stunde antworten. Ihre Kunden werden das zu schätzen wissen.

Wenn Ihr Kunde das Gefühl bekommt, dass Sie ihn speziell behandeln, wird er sich viel schneller für ein Gebot entscheiden oder Sie positiv bewerten.

Bedenken Sie, dass Ihr „Gegenüber“, am anderen Ende der Leitung auch nur ein menschliches Wesen ist. Behandeln Sie ihn so, wie auch Sie als Kunde behandelt werden möchten. Sollten Sie feststellen, dass Ihre Auktion nach einigen Tagen nur wenige oder gar keine Gebote erhält, begeben Sie sich auf Fehlersuche: Ist der Startpreis zu hoch? Ist die Beschreibung langweilig, ungenau oder unvollständig? Fehlen Fotos? Erhält der Kunde das gleiche Produkt woanders billiger? Wenn eines oder mehrere dieser Dinge zutreffen, so sollten Sie schnellstens handeln. Hat Ihre Auktion noch kein Gebot erhalten, so brechen Sie es ab (auf Fehlersuche begeben!) oder senken Sie den Startpreis. Sind erst wenige Gebote eingegangen, versuchen Sie, die Beschreibung zu verbessern oder zusätzliche Fotos einzufügen. Dies wird Ihrer Auktion neuen Schwung verleihen und Ihnen die gewünschten Gebote bescheren.

Wenn dies alles nicht hilft, kann es sein, dass Sie Ihr Produkt in die falsche Kategorie eingeordnet haben. Suchen Sie dann nach solch einem Produkt und schauen Sie, in welche Kategorien es eingeordnet ist. Viele Online-Auktionen bieten einen problemlosen Wechsel der Kategorie auch während der Auktion an. Bedenken Sie aber bei solch einem Wechsel, dass er eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt. Teilweise dauert es 2 bis 3 Stunden, ehe Ihr Produkt in die neue Kategorie eingetragen ist.

Um am Ende der Auktion Zeit zu sparen, sollten Sie, sobald das erste Gebot eingegangen ist, schon alles für den Versand vorbereiten. Legen Sie sich das Produkt mit entsprechender Verpackung schon zurecht. So können Sie, wenn die Auktion beendet ist und der Höchstbietende feststeht, sofort alles verschicken.

Bei einigen Bietern ohne Bewertungen sollten Sie allerdings warten, bis das Geld bei Ihnen eingegangen ist. Hier ist manchmal Skepsis angebracht, da sich hinter einem harmlos erscheinenden Neukunden durchaus ein Betrüger verbergen kann. Wenn Ihr Höchstbieter allerdings schon mehrere positive Bewertungen erhalten hat und diese seine gute Zahlungsmoral bekräftigen, dann können Sie das Produkt sofort nach dem Ende der Auktion verschicken und müssen nicht erst auf das Geld warten.

Tipps und Tricks für Verkäufer – Ende der Auktion

Irgendwann ist auch die spannendste Auktion einmal zu Ende. Sie haben ein Höchstgebot erhalten und müssen sich nun um den weiteren Ablauf kümmern. Grundsätzlich sollten Sie als Verkäufer sich sofort an Ihren Kunden wenden, um alles weitere zu klären.

Wenn Sie warten, bis sich ein Kunde bei Ihnen meldet, so wird seine Bewertung über Sie alles andere als gut ausfallen. Machen Sie also den ersten Schritt und kontaktieren Sie Ihren Höchstbietenden. Senden Sie ihm nach dem Ende der Auktion - am besten innerhalb von einer Stunde - eine E-Mail mit allen erforderlichen Daten: Ihr Name, Ihr Mitgliedsname, Nummer der Auktion, Preis inklusive Versandkosten (kenntlich machen!) und für Rückfragen Ihre Telefonnummer. Bitten Sie den Käufer, Ihnen mitzuteilen, wann er das Geld losschickt, bzw. überweist oder anderweitig bezahlt. Wenn das Geld dann bei Ihnen eingetroffen ist, so melden Sie dies Ihrem Kunden.

Dann sollten Sie schnellstens Ihre Ware versenden, möglichst schon eher. Teilen Sie dem Käufer mit, wann Sie die Ware abgeschickt haben und bitten Sie ihn, den Empfang dann auch zu bestätigen. Eine transparente Abwicklung des Geschäfts bringt für beide Seiten Sicherheit und Vertrauen. Somit nehmen Sie Ihrem Kunden die Angst, dass er seinen gekauften Artikel nicht bekommt oder etwas anderes irregulär ist.

Das wichtigste ist permanente Kommunikation zwischen Ihnen und Ihrem Kunden.

Sicherheit gehen und Vertrauen empfangen!

Sie sollten auch später noch einmal nachfragen, ob der Kunde immer noch mit seinem Produkt zufrieden ist, und ob alles so ist, wie er es sich vorgestellt hat.

Oft entstehen Probleme und Unstimmigkeiten durch einfach und banale Missverständnisse. Erwarten Sie keinen Auktionsprofi am anderen Ende der Leitung. Meist sind dies Leute, die spaßeshalber an Auktionen mitsteigern. Helfen Sie deshalb bei auftretenden Problemen schnell und freundlich.

Falls Sie einen Fehler gemacht haben sollten, so ist das kein allzu großes Problem, wenn Sie schnell und überlegt handeln. Weisen Sie Ihren Kunden auf Ihren Fehler hin und entschuldigen Sie sich in aller Form dafür. So fällt es Ihnen leichter, dennoch das Geschäft ordentlich über die Bühne zu bringen. Falls Sie aus irgendeinem Grund das Paket zu spät abschicken, wird ein kleines zusätzliches Geschenk für eine versöhnliche Stimmung des Käufers sorgen.

Wenn Sie einen sehr wertvollen Artikel versteigert haben und Ihr Kunde um sein Geld besorgt ist, so gibt es verschiedene Möglichkeiten:

- Einige Auktionshäuser bieten ein sogenanntes Treuhandverfahren an. Das heißt, dass das Geld zuerst auf ein spezielles Konto überwiesen wird und sie erst nach bestätigtem Versand und Empfang der Ware das Geld erhalten.
- Weiterhin können Sie mit dem Käufer eine Anzahlung vereinbaren. Diese Vereinbarung sollten Sie, wenn möglich, schriftlich festhalten. Eine angemessene Anzahlung bewegt sich zwischen 20 und 30 % des Verkaufspreises.
- Sollten Sie häufig teure Artikel versteigern, so gibt es bei einigen Auktionshäusern die Möglichkeit, einen bestimmten Status zu erwerben. D.h., dass Sie zum Beispiel als vertrauenswürdig oder seriös eingestuft werden oder einen speziellen Verkäuferstatus erwerben. Diese Dinge sind allerdings kostenpflichtig, aber durchaus lohnenswert. Achten Sie deshalb auf spezielle Angebote der Auktionshäuser! Vernachlässigen Sie diese Option nicht, da Sie hier für relativ wenig Geld sich deutlich aus der Masse der Verkäufer herausheben können.

Bewerten Sie immer Ihren Käufer zuerst. Sollte Ihr Produkt nicht ganz seinen Erwartungen entsprechen oder sollte er unzufrieden sein, so wird er Sie dennoch nicht negativ bewerten, wenn Sie ihm bereits eine positive Bewertung gegeben haben.

Falls Ihr Kunde aus irgendeinem Grund nicht zufrieden ist und Ihnen eine schlechte Bewertung gibt, so nehmen Sie KEINE Rachbewertung vor. Begeben Sie sich stattdessen auf Ursachenforschung für die Unzufriedenheit des Kunden. Versuchen Sie, das Problem aus der Welt zu schaffen, indem Sie erneut mit Ihrem Kunden kommunizieren. Wenn er seinem (berechtigten) Arger Luft machen kann und Sie sich angemessen entschuldigen (z.B. Preisnachlass, kleines Geschenk) wird der Kunde oft seine schlechte Bewertung zurücknehmen und Ihre Mühe in einer positiven Bewertung ausdrücklich anmerken.

Wenn Ihr Kunde nun absolut unzufrieden und enttäuscht ist, dann gibt es für Sie als guten Verkäufer nur eine einzige Möglichkeit: Produkt zurück und Geld zurück! Auch wenn es für Sie ein erheblicher Aufwand ist und Ihnen noch so zuwider erscheint: Dieser Kunde wird wieder bei Ihnen bieten, denn er weiß: Bei Ihnen ist er in guten Händen, Ihnen kann er vertrauen. Solch ein wieder zufriedengestellter Kunde wird Sie als Verkäufer natürlich auch gerne an andere Bieter weiterempfehlen. Jeder zufriedene Kunde ist bei Online-Auktionen Gold wert!

Tips und Tricks für Verkäufer - Verpackung und Versand

Versuchen Sie, die Verpackung und den Versand so professionell wie möglich zu gestalten. Der erste Eindruck ist immer der wichtigste. Denn oft entscheidet er, wie Sie der Käufer bewertet. Wenn das Paket bei ihm ankommt, entscheidet Ihr Kunde, ob er zufrieden ist, oder nicht. Ist die Ware auch noch so gut oder billig; wenn die Verpackung schlecht und schlampig ist, wird Sie dies der Käufer merken lassen. Vergessen Sie diesen Aspekt nicht!

Schützen Sie Ihre Produkte unbedingt vor Transportschaden. Zum Schutz der Ware im Paket gibt es verschiedene Möglichkeiten: Zum einen können Sie Styroporkugeln oder ähnliches kaufen, um gegen Stoßschaden gewappnet zu sein, zum anderen können Sie aber auch zum Beispiel Zeitungspapier zerschreddern und dies um die Artikel legen. Dies ist eine sehr billige, aber durchaus effektive Variante, um die Artikel vor Schaden zu schützen. Außerdem vermitteln gut verpackte und geschützte Sachen einen professionellen Eindruck, was Ihr Kunde bei seiner Bewertung auch berücksichtigen wird.

Nehmen wir als Beispiel eine einfache CD mit einer CD-Hülle. Viele Verkäufer „verpacken“ diese CD einfach mit Packpapier und ab geht die Post. Aber genau das ist falsch. So etwas wirkt schlecht und unprofessionell. Ein kleiner Karton wirkt hierbei Wunder. Der Schutz des Produktes sollte Ihnen heilig sein und daher empfehlen wir Ihnen konsequent eine sichere und gute Verpackung auch bei kleinen Gegenständen. Lieber etwas zuviel Verpackung, als zu wenig.

Weiterhin empfehlen wir Ihnen, noch etwas zusätzliches in das Paket hineinzulegen. Eine kleine Überraschung, für die der Käufer nichts bezahlen muss und die er völlig unerwartet erhält. Er wird Sie dafür heben, und sollte Ihr Paket nicht seinen Erwartungen entsprechen, so wird ein kleines Geschenk seinen Zorn besänftigen. Auch Ihre Bewertung wird dann nicht so schlecht ausfallen.

Spätestens zwei Tage nach Erhalt des Geldes sollten Sie die Ware versenden. Dafür sollten Sie Ihr Konto für Online-Banking freischalten lassen, da Sie so Geldeingänge schnellstmöglich im Überblick haben und nicht jeden Tag zu Ihrer Bank gehen müssen, um die Kontoauszüge zu holen. Außerdem ist Online-Banking teilweise schneller als die Großrechner Ihrer Bank und somit sind Sie stets up to date was die Geldeingänge ihrer Kunden betrifft. Nichts verärgert einen Kunden mehr, als verspätet oder kaputte, dreckige oder stinkende (Zigarettenrauch!!) Verpackung. Auch Getränkekartons, wenn sie gut ausgewaschen sind, bieten eine sichere und billige Verpackung. Schneiden Sie dazu einen kreuzförmigen Ausschnitt in den Karton und „stülpen“ Sie ihn dann über das Produkt. Nun noch die aufgeschnittene Stelle mit durchsichtigem Klebeband überkleben und fertig ist eine sehr stabile und sichere Verpackung für kleinere Gegenstände.

Schreiben Sie die Adresse des Empfängers niemals auf Klebeband. Wenn das Paket unterwegs nass wird, so kann die Tinte darauf verwischen. Es empfiehlt sich immer, die Adresse auf Papiergrund zu schreiben und Sie dann mit durchsichtigem Klebeband zu überkleben. Das schützt vor Nässe und vor Beschädigungen.

Sollten Sie kein durchsichtiges Klebeband besitzen um die geschriebene Adresse zu schützen, so können Sie auch mit dem Ende einer weißen Kerze darüberreiben und somit eine dünne Wachsschicht auf der Tinte erzeugen. Dies schützt ebenfalls sehr wirkungsvoll vor Nässe.

Legen Sie sich eine Liste oder Datenbank von all Ihren Auktionen, Geldeingängen und Versendungen an. Diese Liste sollte Ihnen auch offline und auf Papier zur Verfügung stehen. Wenn Ihr Computer kaputt geht oder abstürzt haben Sie immer noch den kompletten Überblick über noch ausstehende Zahlungen, nicht abgeschickte Pakete, usw.

Um Ihre Kunden dauerhaft an sich zu binden, empfehlen wir Preisnachlässe bei nachfolgenden Auktionen oder ähnliches. Fertigen Sie einfach kleine Coupons an, welche Sie mit einem Nummerncode (DXV6SS oder ähnliches) beschriften und dann dazuschreiben: „Bei Ihrer nächsten Teilnahme an einer meiner Auktionen erhalten Sie unter Angabe des Zahlenkodes XX %/DM Rabatt. Gültig bis zum“ Somit binden Sie sich einen dauerhaften Stamm an zufriedenen Kunden.

Wie Sie Betrüger erkennen

Auch bei Online-Auktionen gibt es leider viel zu viele schwarze Schafe. Diese haben einen negativen Einfluss auf die ganze Branche und verunsichern durch ihre Betrügereien sehr viele Käufer, da auch in den Medien intensiv über diese Geschehnisse berichtet wird. Hier also nun unsere Tipps, wie Sie Betrüger erkennen und sich vor ihnen schützen können:

- Wenn Ihr Verkäufer oder Käufer überwiegend negative Bewertungen hat, so sollten Sie die Finger von ihm lassen. Bieten Sie auf solch einer Auktion nicht mit! Hat Ihr Höchstbietender negative Bewertungen, so verschicken Sie Ihr Produkt NUR mit Vorkasse. Wenn er nicht anders bezahlen will, so senden Sie ihm das Paket nicht zu, sondern kontaktieren Sie den Zweitbietenden, um das Geschäft mit ihm abzuwickeln.
- Sollte sich der potentielle Betrüger beim Auktionshaus über Sie beschweren oder Ihnen eine schlechte Bewertung verpassen, so schildern Sie dem Auktionshaus in einer Mail die Gründe für Ihre Vorgehensweise. Dort wird man Ihnen gerne weiterhelfen. Bei einer schlechten Bewertung kommentieren Sie diese und zeigen Sie allen anderen sachlich die Gründe für Ihr Handeln auf. So verhindern Sie, dass man Sie zum schwarzen Schaf macht.
- Auch bei neuen Teilnehmern an Online-Auktionen ist höchste Vorsicht geboten! Versenden Sie Produkte nur mit Vorkasse. Als Bieter sollten Sie vorsichtig sein, wenn der neue Verkäufer zum Beispiel hochwertige Elektronikgeräte zu sehr günstigen Preisen anbietet. Hier sind oft Betrüger am Werk, welche nur Ihr Geld wollen. Achten Sie hierbei auch auf fehlerhafte Produktbeschreibungen (zum Beispiel Rechtschreibfehler oder ähnliches). Wenn Ihr Verkäufer bereits da unseriös erscheint, Finger weg von der Auktion!
- Sollte Ihr Verkäufer neu sein und einen Artikel mit geringerem Wert versteigern, so sollten Sie versuchen, durch E-Mails etwas über ihn zu erfahren. Fragen Sie nach, warum er versteigert, warum gerade hier, ... usw. Ist ein Betrüger am Werk, so wird er sich nicht die Mühe machen, auf Ihre Mails zu antworten. Ein ehrlicher und guter Verkäufer wird Ihnen allerdings auch bei solch einem Produkt gerne alle Anfragen beantworten.
- Wenn Sie sich aus irgendeinem Grund nicht sicher sind, ob Sie mitbieten sollen oder nicht, dann lassen Sie es! Es gibt genug andere Auktionen mit seriösen Verkäufern, welche das gleiche Produkt versteigern.

Power-Tipps für Verkäufer

Hinweis:

Einige dieser Tipps werden Ihnen vielleicht ungewöhnlich erscheinen, doch Sie sollten Sie einfach ausprobieren...

- Erstellen Sie eine kurze Webseite über sich. Zeigen Sie den Bietern, dass Sie nicht nur ein anonymer Username sind, sondern ein real existierender Mensch. So etwas macht Spaß, schafft Vertrauen und bringt höhere Gebote. Allerdings sollte sich der Inhalt der Webseite wirklich nur auf Ihre Auktionstätigkeit beschränken. Niemand interessiert sich für Ihre letzte Familienfeier oder ähnliches. Auch bei der Auswahl des Fotos ist Vorsicht angebracht: Verwenden Sie möglichst eins, wo Sie seriös aussehen und nicht das Foto von der letzten Saufparty. So etwas wirkt dann doch eher abschreckend.
- Erstellen Sie eine Webseite mit Ihrer Verkaufsphilosophie, Ihren Bedingungen und Konditionen. Wenn Sie Anfragen erhalten, können Sie Ihre Bieter unter Umständen an diese Webseite verweisen und sich somit eine ganze Menge Zeit sparen.
- Wenn Sie feste Versandkosten benutzen sollten und aber eine geringere Gebühr bezahlen müssen, so packen Sie das verbliebene Geld in einen Umschlag und legen Sie diesen mit ms Paket oder schicken Sie es Ihrem Kunden per Einschreiben. Oder senden Sie ihm eine Gutschrift für eine weitere Auktion bei Ihnen. Was auch immer Sie tun, Ihr Kunde wird Sie dafür heben!
- Schreiben Sie Ihre Bedingungen und Konditionen in jede Ihrer Auktionsbeschreibungen mit hinein. Sollten Sie eine Anfrage per E-Mail von einem Bieter erhalten, so können Sie ihn in eine Ihrer Auktionen auf Ihre Webseite über Sie verweisen und somit viel wertvolle Zeit sparen.
- Bieten Sie an, Ihren Artikel auch als Geschenk zu versenden. Legen Sie dann dem Paket eine kleine Glückwunschkarte mit den besten Wünschen bei. Das ist Service, den sich die Kunden wünschen! Wenn ein Bieter mehrmals bei Ihnen bestellt, legen Sie ihm ab und zu ein kleines „Dankeschön“ ms Paket dazu. Es muss nicht allzu teuer sein oder kann auch kostenlos sein. Er wird sich immer darüber freuen und weiterhin ein treuer Kunde bleiben.
- Machen Sie sich Notizen über all Ihre Auktionen. Merken Sie sich die verschiedenen Wünsche, die Ihre verschiedenen Kunden haben. So können Sie bei Anfragen und Problemen schneller reagieren. Ihre Kunden werden dies mit Wohlwollen registrieren und Sie auch entsprechend bewerten. Halten Sie von Anfang an Ordnung und organisieren Sie Ihre verschiedenen Auktionen. Werfen Sie nicht alles in eine Ecke und sagen Sie sich, das mache ich später. Das bringt nur Mehrarbeit und kann Gift für einen Verkäufer sein.
- Für Profiverkäufer hält ccnow.com eine interessante Möglichkeit bereit. Dies ist eine Kreditkartenabrechnungsfirma die Sie auch bei Online-Auktionen unterstützt. Sie können Ihren Kunden also die Möglichkeit anbieten, per Kreditkarte zu bezahlen. Alles sicher und verschlüsselt über die SSL-Server von ccnow.com. Leider nur in US-Dollar. Somit eher für internationale Verkäufe geeignet.

Das "3000-DM-Geheimnis"

Jedem Auktionsteilnehmer ist es möglich, durch Online-Auktionen pro Monat mehrere tausend DM zu verdienen. Wenn Sie den bisherigen Inhalt des eBooks gelesen und verstanden haben, so wird Sie der folgende Text leicht verständlich in das "3000-DM-Geheimnis" einführen.

Bitte lesen Sie sich den Text erst vollständig durch, ehe Sie sich eine Meinung bilden. Nur, wenn Sie das eBook als Gesamtheit betrachten und das "3000-DM-Geheimnis" als wichtigen Part in dieser Einheit verstehen, werden Sie 3000 DM pro Monat verdienen können. Probieren Sie es aus! Sie werden sehen, es funktioniert. Der Grundgedanke dieses ganzen Systems lautet:

"Kaufe billig - verkaufe teuer!"

Was? Das soll alles sein? Ja, Sie haben richtig gehört. Aber lassen Sie sich bitte diesen Satz erklären. Er ist viel tiefgründiger und umfangreicher, als Sie denken. Denn so einfach werden Sie keine billigen Waren kaufen können um Sie dann wesentlich teurer wieder zu verkaufen. Auch beim Handeln gibt es einige wichtige Dinge und Grundregeln zu beachten. Tricks und Tips, wie Sie Waren billig kaufen, fallen schließlich nicht einfach so vom Himmel. Nein, Sie stehen in diesem eBook, welches Sie gekauft haben, um sehr viel Geld zu verdienen. Lassen Sie uns nun mit der Erläuterung des "3000-DM-Geheimnisses" beginnen:

Wie kaufe ich billig?

Dazu gibt es mehrere Möglichkeiten:

- **Auktionshäuser (Online-Auktionen)**

Suchen Sie nach Markenprodukten, welche im Auktionstitel falsch geschrieben wurden. Gerade bei Software oder Elektroprodukten werden Markennamen oft falsch geschrieben. Diese Artikel werden dann weniger gefunden und es wird auch dementsprechend weniger geboten.

Suchen Sie nach Artikeln, welche falsch in Kategorien eingeordnet worden. Beispielsweise wird eine im Schmuck eingeordnete Software viel weniger Gebote bringen und deshalb sehr billig sein.

Bsp: Wir haben eine Software (Marktwert: 1200 DM) für 400 DM ersteigert und dann für 900 DM weiterverkauft —> Reingewinn 500 DM in 3 Tagen

Auch Artikel, die zu ungünstigen Zeiten enden, haben oft nur wenige Gebote. Gerade in den Nächten und frühen Morgenstunden von Montag bis Donnerstag lassen sich einige sehr gute Schnäppchen machen.

Erläuterung:

Diese billigen Artikel erhalten Sie, weil meistens unerfahrene Verkäufer Fehler machen. Nutzen Sie diese Fehler aus! Auch wenn Auktionsdaten zwischen mehreren Personen vor der Einstellung erst übermittelt werden, kann es zu Fehlern kommen. Oder die Auktionssoftware (Offline-Tool) spinnt mal wieder und ordnet das Produkt in die falsche Kategorie ein. Aber Achtung! Es gibt auch Auktionen, welche von Betrügern erstellt wurden. Wenden Sie hier die eBook-Hinweise an um den Betrüger als solchen zu entlarven. Schlagzeilen wie "Viel zu billig um wahr zu sein" oder ähnliches, sollten Sie sofort stutzig machen.

- **Großhandel**

Viele Produkte, die Sie auf Online-Auktionen versteigern können, finden Sie sehr billig in Ihrem nächstgelegenen Großmarkt (METRO, Selgross, usw.). Kaufen Sie dort einige Waren billig ein und verkaufen Sie es teurer auf Auktionen. Es ist einfacher, als Sie denken. Viele Auktionäre kennen sich mit Preisen nicht aus, sondern kaufen aufgrund von guten Auktions-Rahmenbedingungen (Text, Bilder, Verkäufer, usw.)

Die Adresse von Ihrem nächstgelegenen Großhandel finden Sie in den Gelben Seiten oder im Telefonbuch.

- **Import aus anderen Ländern**

Gerade, wenn Sie nah an einer Grenze wohnen, bietet sich diese Möglichkeit zum Einkauf von Billig-Artikeln an. Zum Beispiel sind Mittelklassewagen in Belgien bis zu 30% billiger als in Deutschland. Informieren Sie sich aber bitte bei der Zollbehörde über rechtliche Einschränkungen und Bedingungen.

- **Zwangsversteigerungen**

Sehr oft werden bei Firmenauflosungen zum Beispiel von Ihrem Ordnungsamt die Konkurswaren

Digital remastered by

Ra2k-ebookz.6x.to

spottbillig versteigert. Achten Sie auf Anzeigen in Ihrer Tageszeitung oder informieren Sie sich bei der Stadtverwaltung über anstehende Zwangsversteigerungen. Realistisch wäre zum Beispiel bei einer Pleite eines Elektromarktes: 10 mal Palm Vx für 1200 DM. Verkaufen Sie dann mit 500 DM pro Stück —> 6500 DM Gewinn!

Auch das Fundbüro versteigert in regelmäßigen Abständen die Fundsachen, welche nicht abgeholt wurden. Hier können Sie zum Beispiel sehr billig Handys, Schmuck und Fahrräder erwerben.

Wie verkaufe ich teuer?

Wenn Sie das eBook gründlich gelesen haben, sollten Sie das eigentlich wissen...

Das ist alles?

Nein! Dies ist nur das Grundprinzip. Die graue Theorie. Das "3000-DM-geheimnis", welches nun exklusiv für SIE gelüftet wurde und darauf wartet, von Ihnen angewendet zu werden. Wenden Sie das Wissen an! Probieren Sie es aus! Am besten noch heute.

Warten Sie nicht länger, sondern beginnen Sie jetzt mit dem Geld verdienen. Es ist viel einfacher, als Sie denken. Es hängt nur an Ihnen allein, ob Sie das erworbene Wissen anwenden oder nicht. Geben Sie nicht nach einem Tag entnervt auf. Die Erfolge werden sich einstellen. Ein bisschen Engagement und Ausdauer benötigen Sie schon, um erfolgreich zu sein. Sie werden nach einiger Zeit feststellen, wie Sie mehr und mehr verdienen - einzig und allein mit dem Wissen aus diesem eBook.

Bitte - denken Sie jetzt nicht darüber nach, ob es funktioniert oder nicht - sondern starten Sie gleich! Sie dürfen nicht skeptisch sein, ob Sie es schaffen, die 3000 DM pro Monat zu verdienen. Sie müssen es wollen! Sagen Sie sich: "Ja, auch ich werde mit meinen Auktionen 3000 DM und mehr verdienen". Wenn Sie diesen Satz verinnerlicht haben, werden Sie erfolgreich sein. Es ist ganz einfach!

Noch etwas...

Pro Monat können Sie ca. 50 DM und mehr verdienen, indem Sie einen einfachen HTML-Code mit unter Ihre Auktionen einfügen. Melden Sie sich dazu einfach beim kostenlosen Partnerprogramm von auktionsebook.de an. Weitere Informationen finden Sie unter <http://partner.auktionsebook.de>.

Auktionstools

Im Internet gibt es eine Vielzahl von Programmen, welche Sie bei Ihrer täglichen Arbeit auf Online-Auktionen sehr effektiv unterstützen. Vorbei die Zeit, in der Chaos bei der Verwaltung Ihrer verschiedenen Auktionen herrschte. Mit den vorgestellten Programmen sparen Sie eine Menge Zeit und eine Menge Arbeit:

www.gatur.com

Auf dieser Webseite finden Sie ein englischsprachiges Programm, welches Benutzernamen, Passwörter, Adressen und vieles mehr verwaltet. Wir haben Gator ausführlich getestet und können es Ihnen sehr empfehlen. Einfach downloaden, installieren und eine Menge Zeit sparen!

www.auktionshelfer.de

Auf auktionshelfer.de finden Sie zahlreiche nützliche Online-Programme, die Ihnen die Arbeit mit eBay erleichtern. Fast alle möglichen und unmöglichen Dinge können Sie mit dieser Software erledigen: Feedback-Tools, Automatisches Bieten, Kategorienwechsel, verschiedene Betrachtertools, usw. Sehr empfehlenswert, allerdings auch auf englisch.

Verschiedene Auktionshäuser

Viele Auktionshäuser bieten ihre eigenen Auktionstools an, die Ihnen die Arbeit mit dem jeweiligen Auktionshaus erleichtern. Dies sind entweder Online- oder Offlinetools, die meist kostenlos verfügbar sind. Diese Programme können Sie ebenfalls zur Auktionsverwaltung und zum automatischen Bieten benutzen.

www.offerto.de (Offline-Tools unter „my offerte“)

www.ricardo.de (Bietagent bei der Auktion)

www.edu-allweier.de

Hier finden Sie eine Software, welche Ihre Auktionen verwaltet und Eintragungen für Sie vornimmt. Je nach Interesse, können Sie zwischen verschiedenen Versionen der Software wählen. Die billigen Versionen sind nur mit einigen Auktionshäusern kompatibel, die teuren dagegen mit fast allen.

www.auktiunmaster.de

Auch diese Software trägt Ihre Auktionen in die bekannten Auktionshäuser ein und hilft Ihnen bei der Verwaltung Ihrer Online-Auktionen. Die billigste Version gibt's kostenlos und diese unterstützt 12 festgelegte verschiedene Auktionshäuser. Einfach downloaden, installieren und viel Zeit sparen.

Auktions-ABC

A wie

Account: Ein Account ist ein Benutzerkonto bei einem Auktionshaus. Einen Account benötigen Sie meistens, um Artikel ver- und ersteigern zu können. Normale Standardaccounts sind meistens kostenlos. Viele Auktionshäuser bieten aber sogenannte "Premium"-Accounts an. Dort stehen Ihnen dann entweder mehr Möglichkeiten zur Verfügung oder Sie erhalten als Verkäufer vom Auktionshaus ein spezielles Gütesiegel, welches Sie als vertrauenswürdig einstuft.

Agent: Wenn Sie einen Artikel ersteigern möchten, können Sie meistens einen virtuellen Agenten einsetzen: Er bietet für Sie bei dem Artikel mit, auch wenn Sie offline sind. Der Agent überbietet automatisch das höhere Gebot eines anderen Interessenten, aber natürlich nur bis zu einem von Ihnen gesetzten Maximalbetrag.

Anbieterfeedback: Dieser Bereich befindet sich bei den Benutzerdaten eines angemeldeten Teilnehmers. Hier können andere User dem Anbieter z.B. Fragen zu einem bestimmten Artikel stellen oder eine kurze Beurteilung (Feedback) zum Benutzer abgeben.

Anfangspreis: Ist ein Mindestpreis, den der Anbieter bei der Einheuerung des Artikels angibt, also der Preis, den er mindestens für seinen Artikel erreichen will.

Artikel: Jeder angebotene Gegenstand auf einer Auktion wird als Artikel bezeichnet.

Auktionen ab 1,- DM: Viele Artikel bei den Auktionshäusern starten mit einem Anfangsgebot von nur 1,- DM.

Diese werden meist in einer gesonderten Liste bei Ihrem Auktionshaus präsentiert.

Auktionsbeginn und Auktionsdauer: Diese werden vom Anbieter festgelegt. Bei der Auktionsdauer kann - von

Auktionshaus zu Auktionshaus verschieden - ein Zeitraum zwischen einem Tag und 1 Monat frei gewählt werden.

B wie

Bieter: Ein Bieter ist ein Auktionsteilnehmer, der einen Artikel ersteigern will und dafür ein Gebot abgibt.

Bilder: Zu jedem Artikel, den man anbieten will, kann man auch ein Bild hinzufügen. Dies dient zur genaueren Beschreibung des Gegenstands oder des Zustands des Artikels. Wir empfehlen Ihnen, Ihre Produktbeschreibung unbedingt mit einem Bild zu unterstützen.

Bewertung: Ist ein Artikel ersteigert worden, so können sich Anbieter und Bieter gegenseitig bewerten. Anhand dieser Bewertungen kann man seriöse Mitglieder von unseriösen unterscheiden.

Bezahlung: Die Art der Bezahlung wird vom Anbieter festgelegt (Vorkasse, Sendung per Nachname, Kreditkarte, Treuhandkonto, etc.).

D wie

Datenschutz: Alle Auktionshäuser im Internet unterliegen strengen Datenschutzbestimmungen. Ihre Daten werden nicht an Dritte weitergegeben und zuverlässig und vertraulich verwahrt. Nur Ihr Auktionspartner erhält im Normalfall eine Email mit Ihren persönlichen Daten, um Kontakt mit Ihnen aufnehmen zu können.

E wie

Eigengebot: Das Abgeben von Geboten auf eigene Artikel, auch unter anderem Benutzernamen oder durch Dritte, ist bei den meisten Auktionshäusern unzulässig und kann einen sofortigen Ausschluss aus der Auktion zur Folge haben.

Ersteigern: Haben Sie das höchste Gebot zum Auktionsende abgegeben und somit den Artikel ersteigert, werden Sie vom Auktionshaus über Ihren Erfolg benachrichtigt. Meist enthält diese Nachricht dann auch noch die wichtigsten Daten des Verkäufers, damit eine Kontaktaufnahme möglich ist.

F wie

Fehler bei der Eingabe: Überprüfen Sie bitte unbedingt vor der Einheuerung Ihrer Artikel, ob alle Angaben stimmen. Eingabefehler können, sobald ein Gebot abgegeben wurde, nicht rückgängig gemacht werden. In so einem Fall müssen Sie den Fehler im Anbieterfeedback posten. Ist noch kein Gebot abgegeben worden, können Sie den Artikel löschen und neu in die Auktion einliefern.

Fettdruck: Bei Auktionsüberschriften oft empfehlenswert. Dadurch erlangt Ihre Auktion mehr Aufmerksamkeit, was wiederum viele Gebote für Sie bedeutet.

G wie

Gebot: Will ein Teilnehmer für einen Artikel bieten, gibt er dafür ein Gebot ab und bestätigt es mit Benutzernamen und Passwort. Sollte ein anderer Teilnehmer während der Laufzeit des Artikels einen höheren Preis bieten, werden Sie darüber auf Wunsch von Ihrem Auktionshaus per Email benachrichtigt, damit Sie eventuell nochmals mitsteigern können. Das jeweilige Höchstgebot am Ende der Auktionslaufzeit erhält den Zuschlag.

Gewinnermail: Am Ende der Auktion wird an den Höchstbietenden eine Email verschickt, in der Name, Adresse und Telefonnummer des Anbieters sowie alle wichtigen Daten des Auktionsverlaufs mitgeteilt werden. Diese sogenannte Gewinnermail wird selbstverständlich auch an den Anbieter verschickt.

Gütesiegel: Gibt es bei manchen Auktionshäusern. (z.B. [Offerto](#)). Diese Gütesiegel bescheinigen dem Verkäufer/Käufer absolute Seriosität. Einem Partner mit Gütesiegel können Sie vertrauen!

H wie

Highlights: Bei den Highlights, die Sie meist auf der Startseite von verschiedenen Auktionshäusern finden, werden Ihnen besonders attraktive Produkte zu einem äußerst günstigen Startpreis angeboten

K wie

Kosten: Diese sind ja nach Auktionshaus sehr verschieden. Bei einigen sind Auktionen kostenlos, bei anderen müssen Sie teilweise 10,- DM oder mehr für eine Auktion bezahlen.

L wie

Lastminute Artikel: Sind meistens Artikel, deren Auktionsende kurz bevorsteht. Diese Artikel werden oft auf gesonderten Seiten noch einmal ausführlich präsentiert, da viele Bieter mit ihrem Gebot bis kurz vor Schluss warten.

Lieferung eines ersteigerten Artikels: Der Anbieter legt bei Einheuerung des Artikels in die Auktion die Art der Lieferung fest (Nachnahme, Abholung etc.).

Liveauktion: siehe [Auktionstypen](#)

Löschen eines Artikels: Solange auf Ihren eingelieferten Artikel noch keine Gebote abgegeben wurden, können Sie diesen in den meisten Auktionshäusern noch löschen. Lesen Sie dazu die jeweiligen Support-Seiten Ihres Auktionshauses.

M wie

Mindestgebot: Das Mindestgebot ist der Preis, den Sie mindestens für einen Artikel bieten müssen. Sie können aber auch ein höheres Gebot als den Mindestpreis abgeben.

S wie

Sicherheit: ... wird bei Auktionshäusern groß geschrieben. Ob SSL-Verschlüsselung, Passwortversand per Post zur Adressüberprüfung, Anbieter- und Bieter-Bewertung, usw.

T wie

Teilnahmebedingungen: Die Zustimmung zu den Teilnahmebedingungen von den Auktionshäusern ist die Voraussetzung zur Teilnahme bei diesen. Bitte lesen Sie sich diese Teilnahmebedingungen bei der Anmeldung genau durch, um eventuelle Schwierigkeiten zu vermeiden. Dort finden Sie auch Hinweise, welche Artikel Sie nicht anbieten dürfen. Bei Missachtung dieser Regeln muss mit einem Ausschluss aus der Auktion gerechnet werden.

Treuhand- und Versandservice: Damit Sie bei Zahlung und Lieferung Ihrer Artikel wirklich auf Nummer sicher gehen können, bieten einige Auktionshäuser einen Treuhand- und Versandservice. Und so funktioniert: Der Verkäufer klickt bei Einheuerung seines Artikels einfach auf "Treuhandkonto". Nach Auktionsende muss der Käufer den fälligen Betrag auf ein Treuhandkonto einzahlen. Ist die Zahlung eingegangen, bringt der Verkäufer seine Ware auf den Weg. Und sobald der Käufer die Ware hat, wird der Betrag an den Verkäufer überwiesen. Der Treuhandservice ist übrigens nicht nur für Ferraris und Eigentumswohnungen geeignet, sondern auch für die ganz normale Auktion von nebenan... Informieren Sie sich bitte über die genauen Einzelheiten direkt bei Ihrem Auktionshaus.

V wie

Verboten: Das Abgeben von Geboten auf eigene Artikel, auch unter anderem Benutzernamen oder durch Dritte, ist unzulässig und kann einen sofortigen Ausschluss aus der Auktion zur Folge haben. Dasselbe gilt, wenn Sie verbotene Artikel versteigern.

Verlängerung der Auktionsdauer: Die Auktionszeit endet prinzipiell zu der angegebenen Uhrzeit. Falls im Zeitraum von S Minuten vor Ablauf noch ein Gebot abgegeben wird, verlängert sich die Auktionsdauer jeweils um S Minuten ab diesem Gebot.

Verbotene Artikel: Einige Artikel, wie z.B. Waffen, sind von Auktionen ausgeschlossen, d.h. dürfen lt. Teilnahmebedingungen nicht angeboten werden.

Z wie

Zuschlag: Der Bieter mit dem höchsten Gebot erhält beim Auktionsende den Zuschlag für den Artikel. Nach Auktionsschluss erhalten Sie vom Auktionshaus den Namen und die Adressdaten des Verkäufers, damit Sie sich mit diesem in Verbindung setzen und die Modalitäten der Abwicklung nochmals genau vereinbaren können. Auch der Verkäufer erhält eine solche Gewinnermail mit den Daten des Höchstbietenden.

Zustand: Hier können Sie angeben, ob der Artikel neu oder gebraucht ist.