

# Регистрация на eBay

- **УКАЗЫВАЕМ ТОЛЬКО РЕАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ**
- Работаем на английском языке, чтобы случайно не перевелся текст ваших объявлений
- Личные данные также указываем на английском

# Концентрация парфюма

- **Духи (Extrait de Parfum)** - от 15 до 40 процентов концентрации.  
Самые дорогие
- **Парфюмированная вода (Eau de Parfum, EDP)** - от 10 до 20 процентов
- **Туалетная вода (Eau de Toilette, EDT)** – 5-15 процентов
- **Eau de Cologne** – не больше 5%

# Единицы измерения духов на eBay

- В Америке парфюм измеряют в **жидких унциях (Fl. Oz. – fluid ounce)**
- В большинстве других стран духи измеряют в миллиграммах (ml)
- К примеру, **100 ml** = это **3.4 Fl. Oz** (иногда указывают как 3.3 Fl. Oz.)
- Так как мы ориентируемся и на США и на Европу, то в объявлениях указываем размер в **унциях** и в **миллиграммах**

# Создание объявления

- **Template name** – название шаблона (будет видно только вам)
- **Title** – заголовок объявления:
  1. Первые 3 слова – САМЫЕ ВАЖНЫЕ
  2. Называем объявление так, как люди будут искать его в поиске
  3. Самое главное, что нужно указать – Название бренда, название аромата, концентрация (Eau de parfum, eau de toilette и т.д.), и размер в унциях и мл
- **Subtitle** – подзаголовок. Если хотите выделить объявление. Функция платная, не рекомендуется
- **Custom label** – артикул. Не используется
- **Category** – категория, используем одну из трех (в зависимости от гендера аромата):
  - Health & Beauty > Fragrances > Men's Fragrances
  - Health & Beauty > Fragrances > Unisex Fragrances
  - Health & Beauty > Fragrances > Women's Fragrances

# Создание объявления

- **Variations – вариации товара.** Например, в одном объявлении можете выставить одновременно духи размером 50 мл и 100 мл. Пока неактуальная функция
- **UPC – штрихкод. Указываем ОБЯЗАТЕЛЬНО!** Помогает в индексации товара
- **Condition – состояние.** Бывает 3-х видов:
  1. Новый с коробкой
  2. Новый без коробки
  3. Б/У
- **Photos – фотографии.** Их находим по названию духов или штрихкоду на eBay. Несколько правил:
  1. На eBay вы имеете право взять ЛЮБЫЕ ЧУЖИЕ фотографии, которые кто-то выставил в своем объявлении на eBay. Но если вас попросят удалить, лучше удалить
  2. Желательно использовать минимум 3 фотографии
  3. Лучше использовать ЖИВЫЕ фотографии
  4. Можно уникализировать фотографии, чтобы как-то выделяться

# Создание объявления

- **Brand** – бренд
- **Fragrance Name** – название аромата
- **Fragrance Type** – концентрация
- **Size** – размер в унциях.
- **Formulation** – тип духов. Всегда указываем **Spray**
- **Modified Item** – модифицированный ли предмет. Указываем **NO**
- **Country/Region of Manufacture** – страна производства. Как правило, будет Франция. Бывают исключения
  
- **Vintage Scent (Y/N), Features, Custom Bundle, MPN, California Prop 65 Warning** – ничего из этого не трогаем и ничего не указываем

# **Item description – описание**

## **товара**

- **Описание товара можете создать с нуля или скопировать у других продавцов на eBay и ОТРЕДАКТИРОВАТЬ под себя**
- **Желательно создать свой уникальный стиль объявления, и копировать его для всех своих объявлений**

# Что описание может включать?

- 1. Название бренда, название аромата, его размер, концентрация, гендерность и страна происхождения
- 2. Описание самого аромата + его ноты (запах)
- 3. Указать, что товар новый и оригинальный (например, **100%** оригинал или вернём деньги)
- 4. Оплата – PayPal. Необходимость заплатить за товар в течение определенного времени
- 5. Политика возвратов (например, что возвраты бесплатные)
- 6. Информацию о том, как быстро вы отвечаете на сообщения
- 7. В течение какого времени отправляете товар и сроки доставки
- 8. Благодарность за покупку, просьба не оставлять плохие отзывы в случае возникновения проблем, а писать напрямую вам
- 9. Ответственность покупателей платить таможенные пошлины и налоги
- 10. Скидки и акции



# Выбор формата продажи

- **1. По аукциону.**
- **Плюсы:**  
При низкой начальной ставке – вероятность продажи 100%  
Быстрая продажа и вы будете знать её дату
- **Минусы:**  
Может поначалу плохо заходить, если профиль не раскрыт
  
- **2. С фиксированной ценой.**
- **Плюсы:**  
Всегда высокая цена продажи.
- **Минусы:**  
Если не раскрыт профиль, могут очень долго не покупать

# Параметры объявления

- **Duration** - длительность аукциона. Все, что от 5 дней – бесплатное выставление.
- 3 дня и 1 день аукциона будет стоить 1,2\$. НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ВЫБИРАТЬ МАЛЕНЬКУЮ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ В САМОМ НАЧАЛЕ
- **Price** - Цена. Либо фиксированная цена, либо начальная цена аукциона
- **Best Offer**. Давать ли возможность покупателям делать предложения по цене?
- **Quantity** – количество предметов к продаже. Недоступно для выбора на аукционе
- **Private listing** – давать ли возможность покупателям делать анонимные ставки
- **Make a donation** – отдавать ли часть денег на пожертвования
- **Sales tax** – налог на продажи. Не трогаем

# Shipping details

- **Payment policy** – политика оплаты.
- Указываем PayPal и вводим свою почту от PayPal. Ставим галочки Visa, MasterCard, Discover, American Express. Больше ничего не трогаем
- **Shipping policy** – политика доставки.
- **In Domestic shipping** – ставим **Flat: same cost to all buyers**
- **Economy shipping from outside US (11 to 23 business days)**. Для объявлений с фиксированной ценой рекомендуется ставить **Free shipping** (бесплатную доставку). Для аукционных объявлений – ставим **9,9\$**
- **Handling time** – время обработки заказа. Ставим 2 business days.
- **International shipping** - ставим **Flat: same cost to all buyers**
- **Ship to** – Куда отправляем? **Worldwide** (по всему миру).
- **Exclude shipping locations** – список исключений. То, куда не хотим отправлять. Можно убрать Мексику, Южную Африку, Канаду и Саудовскую Аравию. Туда посылки не отслеживаются, и часть покупателей не признаются в том, что они получили товар
- **Item location** – расположение товара. Ставим **Moscow Russian Federation**

# Добавляем данные в Google таблицу

- У каждого ученика будет доступ к общей google таблице, чтобы вы могли бронировать товар
- Перед выставлением объявления – обязательно РЕЗЕРВИРУЕМ товар на себя.
- При продаже товара, обязательно добавляем его в **именную таблицу** (доступ будет только у вас) с указанием цены продажи (в аукционных объявлениях прибавляем стоимость доставки в **9,9\$**). Так вы сможете посчитать **ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ**.