

## 10 Passos para ter Sucesso a vender nos leilões Bialto.pt

Com que pretende ser um/a vendedor/a de sucesso no Bialto leilões com o seu próprio negócio, certo? Aqui tem um percurso simples, de dez passos para o esclarecer sobre os leilões Bialto.

- 1º Passo: Identifique o seu mercado. Utilize um pouco do seu tempo para se sentar e observar, entre os artigos que lhe interessam, o que vende e o que não vende. Toda a informação do mercado que conseguir recolher ser-lhe-á muito útil mais tarde. Provavelmente verá muito rapidamente os "produtos chave" - aquele um ou aqueles dois produtos que parecem sempre conseguir vender-se a um bom preço.
- 2º Passo: Observe a concorrência. Antes de investir qualquer dinheiro, veja o que os outros vendedores dos mesmos produtos andam a fazer e quais são as suas estratégias. Preste especial atenção a qualquer falha que os seus leilões possam ter porque a capacidade de poder intervir e vencerlos no seu próprio jogo.
- 3º Passo: Encontre um produto: Descubra um fornecedor do que pretenda vender e veja as melhores percentagens que consegue obter - não se acanhe em insistir as vezes necessárias para conseguir o melhor negócio. Se os preços que viu nos Leilões Bialto são mais altos do que os que conseguiu, então, está pronto!
- 4º Passo: Comece com pouco: Não lance milhares de ideias logo de início - comece devagar, veja o que resulta e o que não resulta, e vá aprendendo conforme for avançando. Lembre-se de que é muito barato experimentar até as ideias mais loucas nos leilões Bialto e, quem sabe, elas também podem resultar.
- 5º Passo: Teste e repita. Continue a tentar diferentes estratégias até encontrar alguma coisa que funcione e, depois, não se sinta envergonhado de continuar a fazer vezes sem conta. O mais provável é que tenha encontrado um bom nicho, uma boa posição.
- 6º Passo: Defina um plano de trabalho: Um plano de trabalho não precisa de ser nada formal, apenas algumas páginas onde define a oportunidade de mercado que encontrou, a sua estratégia, pontos fortes e fracos do plano e uma ideia do orçamento. Isto é mais para sua orientação do que para outros.
- 7º Passo: Invista e expanda: Esta é a altura para colocar dinheiro na solução do problema. Adquira inventário e comece a usar mais do seu tempo no seu negócio. Defina como objectivo um número mero semanal de vendas e aumente-o a cada semana.
- 8º Passo: Torne-o oficial: Depois de fazer alguns milhares de euros em vendas, deve mesmo registar o que faz como um negócio próprio. Não se preocupe, não é caro ou difícil de fazer - um advogado será a melhor pessoa para o guiar neste processo.
- 9º Passo: Automatize: Provavelmente vai dar conta de que escreve as mesmas coisas vezes sem conta, seja em e-mails ou descrições dos produtos. Essa é a altura certa para deixar o memento todo manual e para se virar para software automatizado que lhe pode fazer listagens e responder automaticamente a leilões já concluídos e a pagamentos com qualquer que seja a mensagem que escolha.
- 10º Passo: Nunca desista: Mesmo quando parece que tudo está a correr mal, não pare de tentar até conseguir. Se continuar a tentar vai quase de certeza descobrir que consegue um verdadeiro avanço, mesmo quando já estava a desesperar. Quando apanhar o jeito e as coisas resultarem, pode começar a pensar deixar o seu trabalho e começar a ser vendedor nos leilões Bialto em part-time. Mas, nem sempre é assim tão fácil - existe um número mero variado de factores que precisa considerar.

### Sobre o Autor

Se procura informação sobre [Leilões](#) pode ficar a saber como [leiloar na internet](#) no nosso website.

Source: <http://www.artigopt.com>