

10 Dicas para aumentar a reação aos seus produtos no Bialto.pt.

Tem, então, os compradores em frente ao seu leilão e eles leram a descrição. Eles devem estar interessados ou não estariam a ver... mas como poder empurrá-los para lá e levá-los a fazer uma licitação. Leia algumas das dicas. 1. Melhore a sua fotografia: em toda a sua descrição escrita poder ter perdido a importância vital da fotografia do seu produto. Uma fotografia com má luminosidade ou com um cenário deslocado poder parecer amadora e não levar ninguém a querer comprar-lhe os produtos. 2. Acrescente uma página "Sobre mim": Ficar surpreendido com o quanto os licitadores se sentem seguros apenas por criar uma página "Sobre mim", onde insere alguma informação, pequenos detalhes sobre si ou o seu negócio. Poder inserir também algumas ofertas especiais para aqueles que se dão ao trabalho de ver a página e permitir que as pessoas o inscreva na lista de vendedor preferido, para que lhes possa enviar atualizações por e-mail. 3. Exiba a sua Identidade: Exibir o seu logotipo nos seus leilões da Bialto mostra que está determinado/a a que sejam eles a resolver qualquer discussão que surja. Vá sempre isto nas vendas dos grandes vendedores - faça-lo parecer mais profissional. 4. Escreva Termos e Condições: Tenha as "letras pequenas" bem visíveis em todos os seus leilões, dando detalhes sobre temas como o tempo de entrega e portes, a sua política de reembolso e quaisquer outras regras comerciais que possa ter. Isto ajuda a criar confiança com os compradores. 5. Mostre o seu feedback: Copie e cole uma seleção de comentários de feedback de que mais se orgulha na página de descrição de cada produto, em vez de fazer os licitadores ir à procura. Se tem um feedback 100% positivo, assegure-se de que também escreve isso em cada leilão. 6. Acrescente SR aos seus títulos: Se tiver espaço extra nos seus títulos, escreva "SR" (Sem preço de reserva) no fim. Os licitadores preferem os leilões que têm uma política de fazer um preço para reservas e, ao fazer isto, mostra-lhes que os seus são assim. 7. Vantagens não características: Assegure-se de que a sua descrição se foca nas vantagens dos seus produtos e não apenas nas características dos mesmos. Esta é uma técnica clássica de vendas. Se tiver problemas com isto, lembre-se: "barato" é uma característica, "poupe dinheiro" é uma vantagem. 8. Liste mais artigos: Se quer que mais pessoas reajam aos seus produtos, então liste mais artigos! Pode descobrir que tem mais produtos preferidos assim listados do que um a um. Não é necessário um leilão Dutch - pode manter apenas dois ou três leilões a decorrer ao mesmo tempo para um artigo, quando tem mais do que em stock. 9. Aceite métodos de pagamento pouco comuns: Para chegar a aqueles poucos últimos compradores, aceite métodos de pagamento que muitos vendedores não aceitam, como cheques. 10. Adquira alguns destaques: O melhor destaque é o mais caro, o que faz o seu artigo aparecer em primeira página do Bialto leilões. Nas categorias mais sobrelotadas, pode achar que vale a pena o investimento em destaques iluminosos. Assim que tiver alguns compradores, vai querer que eles continuem a recorrer a si.

Sobre o Autor

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

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