

## Ver- und ersteigern in ebay Kurzanleitung des Netlife e.V.

### **Übersicht**

Ebay bringt Käufer und Verkäufer beliebiger Waren zusammen. Ebay verkauft nicht selbst, sondern bietet im Internet einen Marktplatz an, auf dem sich Käufer und Verkäufer finden können. Ebay verlangt für diese Dienstleistung eine Angebotsgebühr und eine Verkaufsprovision. Das Geschäft zwischen Käufer und Verkäufer läuft „neben“ Ebay ab. Um Schwarze Schafe aufzudecken, werden Käufer und Verkäufer aufgefordert, nach jedem Geschäft eine Beurteilung des Geschäftspartners abzugeben: gut – neutral – schlecht, jeweils mit Kommentar. Bevor Sie bei einem Angebot bieten, sollten Sie sich die früheren Beurteilungen des Anbieters ansehen.

### **Anmelden**

Der Ebay-Teilnehmer muss sich mit wirklichem Namen und Adresse, sowie eMail-Adresse anmelden. Eine Mobil- oder Festnetznummer wird außerdem noch benötigt. Während der Steigerungsphase kann man anonym bleiben, in dem man sich einen Usernamen gibt.

### **Bieten / Kaufen**

Man sucht sich den gewünschten Artikel entweder über das Auswahlmenü auf der Startseite, oder über einen Suchbegriff. Hat man den gewünschten Artikel gefunden und ist die Bewertung des Bieters überwiegend positiv, dann können Sie ein Gebot abgeben. Es muss höher sein, als das derzeit höchste Gebot. Ebay arbeitet mit einem automatischen Biet-Agenten. Sie können gleich zu Beginn Ihr persönliches Höchstgebot eingeben. Der Bietagent geht nur so hoch, wie es nötig ist, um die anderen Gebote zu überbieten. Er geht aber niemals höher, als Ihr Höchstgebot. Sie können während der Laufzeit Ihr persönliches Höchstgebot jederzeit weiter erhöhen. Spannend wird es immer erst in den letzten Minuten vor Schluss der Versteigerung.

### **Verkaufen**

#### **Gebührenordnung für das Einstellen von Artikeln**

<b>Startpreis</b>	<b>Angebotsgebühr</b>
EUR 1,00 - EUR 1,99	EUR 0,25
EUR 2,00 - EUR 9,99	EUR 0,40
EUR 10,00 - EUR 24,99	EUR 0,60
EUR 25,00 - EUR 99,99	EUR 1,20

EUR 100,00 und höher	EUR 2,40
----------------------	----------

Die folgende Übersicht zeigt Ihnen, wie sich unsere **Verkaufsprovision** berechnet:

Verkaufspreis	Verkaufsprovision
EUR 0,00 - EUR 50,00	4 % des Verkaufspreises
EUR 50,01 - EUR 500,00	2,00 zzgl. 3 % des Preises über EUR 50,01
EUR 500,01 und mehr	15,50 zzgl. 1,5 % des Preises über EUR 500,01

Sonderfall: Automobile und Motorräder - Sonderfall: Boote und Flugzeuge (siehe ebay)

### Gebühren für Zusatzoptionen

Als Verkäufer können Sie verschiedenen Optionen nutzen, um auf Ihr Angebot aufmerksam zu machen. Sie erhöhen so die Verkaufschance für Ihren Artikel. Beachten Sie bitte, dass diese Gebühren nicht erstattungsfähig sind. **Hier ein Auszug:**

Funktion	Beschreibung	Angebotsgebühr
<a href="#">Sofort-Kaufen-Option</a>	Wählen Sie bei einem als Auktion eingestellten Artikel zusätzlich den Sofort-Kaufen-Preis. Zu diesem Preis kann ein Interessent den Artikel direkt kaufen. Sobald jedoch ein erstes Gebot für diesen Artikel abgegeben wurde, verschwindet der Sofort-Kaufen-Preis und der Artikel wird auf herkömmliche Weise versteigert.	EUR 0,05
<a href="#">Kategorie-Top-Angebote</a>	Kategorie-Top-Angebote werden in den Kategorieliste sowie auf den Suchergebnisseiten besonders hervorgehoben. Außerdem werden Kategorie-Top-Angebote nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und auf der Kategorie-Startseite platziert. Die Anzeige wechselt täglich in regelmäßigen Abständen. eBay übernimmt jedoch keine Garantie dafür, dass Ihr Artikel auf der Kategorie-Startseite erscheint.	EUR 14,95
Startzeitplanung	Legen Sie die Startzeit Ihres Artikels (Datum und Uhrzeit) fest! Planen Sie den Startzeitpunkt Ihrer Artikel bis zu 3 Wochen in die Zukunft!	EUR 0,10

Bis zu 12 **Bilder** werden kostenlos veröffentlicht

### **Abschluss des Geschäfts**

Ebay informiert Käufer und Verkäufer über die eMail-Adresse des Partners. Diese erfragen Kontoverbindung und Adresse. Meist wird Vorauszahlung vereinbart. Bei höherwertigen Artikeln können Sie den Treuhandservice von Ebay benutzen. Dann zahlt der Käufer auf ein Treuhandkonto bei Ebay ein. Ebay gibt den Versand des Artikels frei. Der Käufer bestätigt den Empfang und gibt damit das Geld für den Verkäufer frei.

Käufer und Verkäufer geben sich gute **Bewertungen** für das abgeschlossene Geschäft.

- Mehrere Fotos machen
  - Fotos vom Handy ganz einfach nach Ebay transportierbar
- Typenschild, Stecker genau fotografieren
- Erst nach ähnlichen Artikeln suchen, zur Orientierung
  - Nach beendeten Angeboten suchen: erzielte Preise sichtbar
- Genau beschreiben vor allem Mängel und Schäden
  - Mängel und Schäden möglichst genau fotografieren
- Versandkosten ermitteln: [www.portokalkulator.de](http://www.portokalkulator.de)
- Startzeitpunkt auf Abend legen, damit viele mit steigern können
- Möglichst mit 1€ starten, aber Risiko zu sehr niedrigem preis
- Ab 75€ ist verdeckter Mindestpreis möglich
- Für Versand kann Versandschein gedruckt werden, das ist Adresse und Porto automatisch
- Porto mit PayPal bezahlen
- Ich lege Artikel Beschreibung ausgedruckt in die Sendung
- Buchführung über status wird in eBay geführt, keine Notizen notwendig
- Bietagent erklären über netlife
- Suche kann regional begrenzt werden, deshalb vorherige Besichtigung anbieten
- Wenn mehrere, gleiche Artikel, dann Angebot an unterlegene Bieter möglich