

2008

ebay[®].com.hk

帶你賣向全球



全球熱賣貨品

電腦產品	3
電子產品	4
相機及電子遊戲	5
玩具及收藏品	6
服裝、鞋及配件	7

點解eBay

成功賣家逐個睇
人人可以做賣家

8

登記及認證

9

事前做功課

了解出售費用	10
進行市場調查	11

刊登攻略

12-13

成功關鍵

客戶服務	14
貨品運送	15
收取付款	16
了解 eBay 政策	17

提升效率

eBay 商店	18
刊登快手	19
售賣專家	19

搵幫手

全球銷售顧問	20
銷售助理	21

成功貼士

10 大成功貼士	22
避免常見錯誤	23

數以萬計的本地賣家已開展國際生意，登陸36個海外eBay市場，
捉緊全球商機。想衝出香港，起動賣向國際？
先check下現時最搶手、利潤最豐厚的 熱賣貨品！

最熱賣的電腦產品

網路攝影機

美國最高* US\$60 / 成功率 27%
英國最高* US\$66 / 成功率 22%
澳洲最高* US\$76 / 成功率 22%

讀卡器

美國最高* US\$19 / 成功率 25%
英國最高* US\$21 / 成功率 29%
澳洲最高* US\$15 / 成功率 33%

USB 手指

美國最高* US\$109 / 成功率 40%
英國最高* US\$113 / 成功率 39%
澳洲最高* US\$91 / 成功率 42%



路由器

美國最高* US\$146 / 成功率 52%
英國最高* US\$166 / 成功率 58%
澳洲最高* US\$126 / 成功率 69%

遊戲手制 / 控制器

美國最高* US\$10 / 成功率 28%
英國最高* US\$10 / 成功率 17%
澳洲最高* US\$11 / 成功率 31%

你知道嗎？

在 eBay，每 11 分鐘，就有 1 部手提電腦賣出
電腦類最多人搜尋的關鍵字：Laptops
適當地在標題加入關鍵字，可以增加買家搜尋的機會！

你知道嗎？

在 eBay，每 21 秒，就有 1 部手提電話賣出
每 2 分鐘，就有 1 部 MP3 播放機賣出
06 年的第四季，總共有 58 億美元的電子產品賣出

最搶手的電子產品

DVD 播放器

美國最高* US\$569 / 成功率 47%
英國最高* US\$797 / 成功率 53%
澳洲最高* US\$512 / 成功率 49%

MP3 / MP4 播放機

美國最高* US\$137 / 成功率 27%
英國最高* US\$138 / 成功率 32%
澳洲最高* US\$143 / 成功率 41%



手提電話

美國最高* US\$729 / 成功率 60%
英國最高* US\$764 / 成功率 60%
澳洲最高* US\$819 / 成功率 48%

汽車影音播放器

美國最高* US\$389 / 成功率 41%
英國最高* US\$515 / 成功率 45%
澳洲最高* US\$412 / 成功率 40%

保護膠套 / 硬殼

美國最高* US\$5 / 成功率 27%
英國最高* US\$5 / 成功率 29%
澳洲最高* US\$5 / 成功率 22%

* 以上為同類產品賣出價之最高紀錄，僅作參考之用

熱門相機及電子遊戲

Wii 主機

美國最高* US\$490 / 成功率 67%
英國最高* US\$632 / 成功率 35%
澳洲最高* US\$310 / 成功率 37%

NDS Lite 主機

美國最高* US\$220 / 成功率 46%
英國最高* US\$244 / 成功率 53%
澳洲最高* US\$229 / 成功率 57%

記憶卡

美國最高* US\$48 / 成功率 41%
英國最高* US\$59 / 成功率 48%
澳洲最高* US\$50 / 成功率 46%

NDS 遊戲

美國最高* US\$62 / 成功率 76%
英國最高* US\$77 / 成功率 67%
澳洲最高* US\$81 / 成功率 38%



PSP 主機

美國最高* US\$300 / 成功率 64%
英國最高* US\$420 / 成功率 46%
澳洲最高* US\$339 / 成功率 70%

數碼相機

美國最高* US\$625 / 成功率 62%
英國最高* US\$501 / 成功率 55%
澳洲最高* US\$614 / 成功率 47%

你知道嗎？

在 eBay，每 50 秒，就有 1 部數碼相機賣出
每 1 分鐘，就有 1 隻電視遊戲賣出
06 年的第四季，總共有 16 億美元的相機賣出

* 以上為同類產品賣出價之最高紀錄，僅作參考之用

至多人搜尋的玩具及收藏品

卡通人物

美國最高* US\$130 / 成功率 37%
英國最高* US\$391 / 成功率 22%
澳洲最高* US\$250 / 成功率 22%

可口可樂收藏品

美國最高* US\$5,511 / 成功率 36%
英國最高* US\$313 / 成功率 38%
澳洲最高* US\$253 / 成功率 48%

卡片遊戲

美國最高* US\$69 / 成功率 47%
英國最高* US\$52 / 成功率 44%
澳洲最高* US\$36 / 成功率 48%



公仔

美國最高* US\$2,225 / 成功率 56%
英國最高* US\$275 / 成功率 44%
澳洲最高* US\$142 / 成功率 62%

搖控車

美國最高* US\$380 / 成功率 25%
英國最高* US\$697 / 成功率 24%
澳洲最高* US\$193 / 成功率 51%

你知道嗎？

在 eBay，每 44 秒，就有 1 件收藏品賣出
06 年的第四季，總共有 28 億美元的收藏品賣出

* 以上為同類產品賣出價之最高紀錄，僅作參考之用

你知道嗎？

在 eBay，每 14 秒，就有 1 件女仕服裝賣出
06 年的第四季，總共有 47 億美元的服裝賣出
總共有 21 億美元的首飾賣出

最熱賣的服裝、鞋及配件

袋

美國平均 US\$67 / 成功率 38%
英國平均 US\$39 / 成功率 33%
澳洲平均 US\$38 / 成功率 42%

手錶

美國平均 US\$97 / 成功率 32%
英國平均 US\$66 / 成功率 22%
澳洲平均 US\$41 / 成功率 37%

鞋

美國最高* US\$700 / 成功率 35%
英國最高* US\$571 / 成功率 35%
澳洲最高* US\$297 / 成功率 49%



腰帶

美國最高* US\$349 / 成功率 32%
英國最高* US\$501 / 成功率 55%
澳洲最高* US\$614 / 成功率 47%

香水

美國最高* US\$378 / 成功率 40%
英國最高* US\$155 / 成功率 53%
澳洲最高* US\$139 / 成功率 53%

男裝 T-shirt

美國最高* US\$128 / 成功率 32%
英國最高* US\$122 / 成功率 41%
澳洲最高* US\$103 / 成功率 48%

女裝 T-shirt

美國最高* US\$150 / 成功率 32%
英國最高* US\$147 / 成功率 41%
澳洲最高* US\$62 / 成功率 48%

* 以上為同類產品賣出價之最高紀錄，僅作參考之用

點解eBay

eBay是全球最大的網上交易市集，現時全港已有約12,000人透過eBay以網上拍賣為主要或次要收入來源*！

eBay有38個市場，超過2.5億買家，你還不快快加入賣家行列？

成功賣家個案分享



姓名： 陳先生
 背景： 不甘做死一世打工仔的年青人
 累積銷售經驗： 1年
 出售類別： 手機
 每月收入： 8至10萬



姓名： Wilson
 背景： 人物模型 (action figure) 收藏家
 累積銷售經驗： 5年
 出售類別： 人物模型、潮流公仔 (art toy)
 每月收入： \$7,000多

更多成功賣家個案參考：

www.ebay.com.hk/community/testimonial/index_seller.html

人人可以做賣家？

具備以下條件，就可以做賣家！

- 略懂英語
- 識得用電腦

登記及認證

只需以下四個步驟，你即可賣到全世界，進軍全球超過2億買家市場！

1 註冊成為eBay會員

- 登記信用卡，確立賣家帳戶



2 登記PayPal帳戶

- 選擇「Premier Account」(特選個人帳戶)或「Business Account」(商業帳戶)，登記你的信用卡



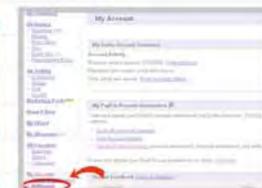
3 確認 PayPal 帳戶

- 登入 PayPal 帳戶
- 授權 PayPal 向你的信用卡收取\$15 並獲取「Expanded Use」(提升使用)4位數代碼
- 從信用卡月結單或網上銀行取得4位數字代碼
- 再登入PayPal 帳戶
- 輸入代碼以確認完成



4 連結PayPal及eBay帳戶

- 登入eBay的「My eBay」(我的eBay)
- 在左邊「Account」(我的帳戶)按「Addresses」(地址資料)以連結帳戶，或檢視帳戶是否已經連結



更多詳情請到：www.ebay.com.hk/export/signup.html

網上教室：www.ebay.com.hk/education/sell/class

事前做功課

了解出售費用

1. 刊登費 (Insertion Fee)

每次刊登物品必須支付 eBay 刊登費，費用依照出售形式並隨著起標價而定，一般來說起標價愈高，刊登費也愈高。請注意，物品一旦刊登，就無法退款。

2. 特色功能費用 (選擇性) 3. 成交費 (Final Value Fee)

利用特色功能促銷物品的費用

物品售出後，eBay 會根據你賣出的成交價格，收取成交費

4. 賣家工具使用費 (選擇性)

銷售報告、專業版售賣專家等賣家工具使用費

5. PayPal 費用

透過 PayPal 收取買家貨款的費用

各國收費概覽*

	刊登費用		成交費	
	拍賣底價或貨價總值	刊登費用	成交價	成交費
美國	\$0.01 - \$0.99	\$0.20	未能出價	零成交費
	\$1.00 - \$9.99	\$0.40	\$0.01 - \$25.00	成交價之5.25%
	\$10.00 - \$24.99	\$0.60	\$25.01 - \$1,000.00	首\$25美元收5.25% (即\$1.31)， 加餘下金額之3.25%
	\$25.00 - \$49.99	\$1.20		首\$25美元收5.25% (即\$1.31)，加首 \$25.01到\$1,000.00之3.25% (即\$31.69)， 加餘下金額 (成交價\$1,000.01)之1.50%
	\$50.00 - \$199.99	\$2.40	\$1,000.00 或以上	
	\$200.00 - \$499.99	\$3.60		
	\$500.00 或以上	\$4.80		
英國	£ 0.01 - £ 0.99	£ 0.15	£ 0.01 - £ 29.99	成交價之5.25%
	£ 1.00 - £ 4.99	£ 0.20	£ 30.00 - £ 599.99	首£ 29.99英鎊收5.25% (即£ 1.57)， 加餘下金額之3.25%
	£ 5.00 - £ 14.99	£ 0.35		首£ 29.99英鎊收5.25% (即£ 1.57)， 加£ 30.00 - £ 599.99 之3.25% (即£ 18.53)，加餘下金額 (成交價£ 600.00)之1.75%
	£ 15.00 - £ 29.99	£ 0.75	Over £ 600.00	
	£ 30.00 - £ 99.99	£ 1.50		
	£ 100.00 或以上	£ 2.00		
	£ 100.00 或以上的多項刊登	£ 3.00		
澳洲	AU\$0.01 - AU\$0.99	AU\$0.30	未能出價	零成交費
	AU\$1.00 - AU\$19.99	AU\$0.50	AU\$0.01 - AU\$75.00	成交價之5.25%
	AU\$20.00 - AU\$49.99	AU\$0.75	AU\$75.01 - AU\$1,000.00	首AU\$75.00澳元之5.25%， 加餘下金額之2.75%
	AU\$50.00 - AU\$99.99	AU\$1.50		首AU\$75.00澳元之5.25%，加 AU\$75.01到AU\$1,000.00澳元之 2.75%，加餘下金額 (成交價AU \$1,000.01) 之1.5%
	AU\$100.00 - AU\$399.99	AU\$2.50	Over AU\$1,000.01	
	AU\$400.00 或以上	AU\$3.50		

*以各網站上之資料為準

進行市場調查

eBay及各種特色網站提供不同的工具，幫你了解貨品的市場潛力：

Terapeak (英文版：www.terapeak.com / 中文版：terapeak.ebay.com.hk)

Terapeak是了解eBay拍賣流程、專業賣家的經營方式的最快捷方法

- 由獨立廠商開發的網上工具
- 只要輸入貨品關鍵字就可即時了解貨品平均售價、售出比率、時間等
- 詳列eBay上的物品刊登資料
- 基本服務費用全免



全球熱賣中貨品：



eBay Pulse

- 每日速報市場潮流、熱賣物品等eBay市場資訊
- 可從物品類別清單剔選所需資料
- 美國：<http://pulse.ebay.com>
- 英國：<http://pulse.ebay.co.uk>
- 澳洲：<http://pulse.ebay.com.au>

搜尋結束刊登物品

- 先登入任何一個eBay網站，以關鍵字搜尋物品(eg. Nokia N95)
- 在搜尋結果頁的左邊剔選「Completed Listings」選項
- 點擊「顯示物品」
 - 綠色表示「成功售出」
 - 紅色表示「物品未售出」

更多詳情可參考網頁：www.ebay.com.hk/export/what_to_sell.html

刊登攻略

每一個刊登程序都會影響你貨品的售出機會，所以記得留意以下要點。

撰寫物品標題-Do's & Don'ts

Do's :

- 用盡55字元上限
- 標題盡量簡而精
- 多方面參考
- 使用買家最可能使用的物品關鍵字
- 包括品牌、物品功能及eBay常見術語（如全新、大小、顏色、型號）
- Check清楚沒有錯別字及拼錯字

Don'ts :

- 勿使用容易令人誤會的關鍵字
- 勿使用沒有意義的關鍵字

物品圖片-Do's & Don'ts

Do's :

- 至少刊登一張物品圖片
- 注意拍攝時光線是否充足
- 避免使用雜亂的背景
- 如物品有瑕疵、磨損或破裂，請用圖片將這些物品狀況顯示出來

Don'ts :

- 盡量不要使用閃光燈
- 請勿在未經許可的情形下，複製其他 eBay 賣家或廠商的圖片



編輯相片

你可使用「eBay 多功能圖片服務」和「圖片管理工具」，進行裁剪、圖片及調整圖片大小等基本圖片編輯工作。

儲存相片

將編輯好的圖片儲存為 JPEG (.jpg) 檔案（建議使用 JPEG 或 GIF 檔案類型），再把圖片上傳到 eBay。

物品說明-Do's & Don'ts

Do's :

- 清楚列明有關物品的資料
- 說明盡量精簡

Don'ts :

- 列出與物品不符的資料
- 不要抄襲其他賣家或網站的物品說明
- 在未經許可情況下，勿使用任何品牌標誌
- 勿濫用顏色字款

定價技巧 Do's

- 先進行市場調查，才決定出售方式（拍賣或立即買）
- 定價時要在吸引買家及賺取利潤之間取得平衡
- 了解對手的定價策略

成功關鍵

想獲得買家的贊許，吸引他們再次光臨，就要為買家提供良好的購買經驗。

客戶服務

- 了解顧客的需要，注意時差問題，盡快回覆顧客的查詢
- 完成交易相關的程序後，如收到貨款或已寄出物品，立即通知買家追蹤郵件編號及郵件到達日期等資料，讓買家放心
- 盡快與買家溝通，解決爭執
- 寄貨時連多謝卡，歡迎買家再次購買你的貨品

信用評價

- 謹記為對方留下公正的信用評價
- 如有任何疑問，請先聯絡我們，避免與買家發生爭執

起步時的挑戰

- 開始時先售賣或購買較便宜的物品以建立信用評價
- 減低利潤以刺激銷量
- 提供詳細的物品資料以增加買家信心

信用指數：
正面評價百分比：
留下正面評價的會員數目：
留下負面評價的會員數目：
所有正面評價：
[了解這些數字的意思](#)

18973
98.4%

近期收到的信用指數 (過去 12 個月)			
	1 個月	6 個月	12 個月
正面評價	1201	18341	25730
中立評價	32	223	278
負面評價	55	299	354

詳盡賣家評級 (Detailed Seller Rating)

- 買家可以就4方面為賣家評分：物品說明的準確性、溝通、運送時間、運費和處理費。
- 作為賣家，要為買家帶來良好購買經驗，令買家給你愈高的詳盡評級。

哪裡可找到詳盡賣家評級

詳盡賣家評級位於會員信用評價檔案上方，顯示賣家各方面的評級，以及他們收到的評級次數。評級會以12個月為計算標準，而且只會在會員收到10次評級後才顯示。

詳盡賣家評級 (從 五月 2007)		
條件	評級	評價指數
條件		
物品與說明相符	★★★★★	14549
聯絡情況	★★★★★	14570
運送時間	★★★★★	14466
運費和包裝費	★★★★★	14493

貨品運送

運送物品貼士

- 詳列郵寄費用-買家在競投及購買前，希望先了解郵寄費用總數
- 郵寄費用必須合理
- 請勿調低物品起標價，卻同時大幅調高郵寄費用
- 買家購買一件以上物品，不妨提供郵費折扣
- 確保物品能準時送到買家手上
- 為貴重物品購買運送保險
- 了解不同國家的入口限制
- 郵寄貴重物品時，必須選擇較可靠的郵寄服務
- 小心包裹物品以避免運送過程引起損壞
- 保留郵件追蹤編號以追蹤物品
- 通知買家估計郵件到達的日期
- 郵寄物品前，先到郵政網站了解收費及條款



有關郵寄貨品

eBay 賣家常用的寄貨公司有香港郵政，UPS，FedEx 等等。

	郵局空郵掛號包裹	特快專遞 (SpeedPost)	UPS	FedEx (聯邦快遞)
所需日數 (到美國西岸)	約 7 - 10 日	約 3 - 5 日	約 1 - 2 日	約 1 - 2 日
運送追蹤	提供物品追蹤服務	提供網上物品追蹤服務	提供網上物品追蹤服務	提供網上物品追蹤服務
貨物運送保險	需另外購買運送保險	依照貨物不同的價值，可額外購買運送保險	需另外購買運送保險	需另外購買運送保險
收費	最便宜	中等	較高	較高

成功關鍵

想獲得買家的贊許，吸引他們再次光臨，就要為買家提供良好的購買經驗。

收取付款



接受買家以 PayPal 作為付款方式

PayPal 是提供網上收款及付款服務的全球領導者。只要擁有電郵地址，就可以使用 PayPal 服務。透過 PayPal，你可以在短時間內接觸全球過億買家，提高銷量，並更快捷、安全及有彈性地滿足買家的付款需要。

為任何人接受

- 接受透過主要信用卡、提款卡及銀行戶口付款
- 70%-80% eBay 交易以 PayPal 付款；6 個買家當中有 5 個選擇 PayPal

快捷、收費相宜

- 不設戶口開立費或月費
 - 只在收取款項時才要繳費
- 交易費用較大部份其他付款機制為便宜

易用 - 銷售應用工具

- 可輕易加於 eBay 刊登貨品內
- 助你追蹤網上交易狀況
- 賣家 -- 糾紛排解工具
- 買家 -- 買家保障計劃

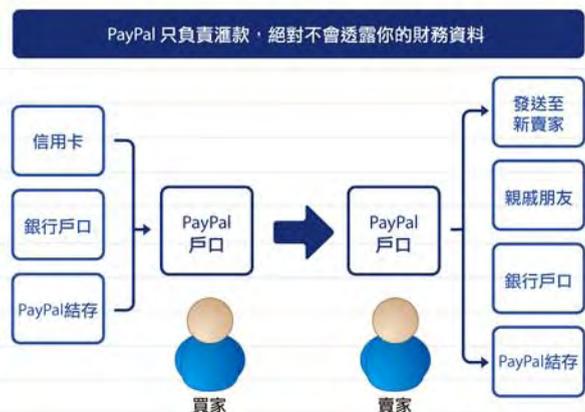
安全

- 你或買家均不會知道對方的財務資料
- 交易加密；同業領導防止欺詐科技
- 免費工具、保安指南及網上教室，助你減低交易風險

全球通用

- 於全球 190 個市場，17 種不同貨幣適用
- 擁有超過 1.6 億個帳戶。

了解更多：www.ebay.com.hk/paypal



了解eBay政策

出售前最好先了解eBay的出售政策及規則，避免在不知情的情況下違反規則，遭到處分或凍結帳戶。

賣家常犯的5大政策包括：

假出價(Shill Bidding)

自己或叫朋友向自己的貨品出價，以提高貨品價錢，或者營造貨品很搶手的假象。

收取過高運費(Excessive Shipping Charge)

收取過高而不合理的運費，例如，物品價格只是美元 \$10，但運費就要美元 \$20，以逃避eBay的刊登費，或從運費中賺取金錢。

濫用關鍵字(Keyword Spam)

在物品標題或物品說明中引用不適當的關鍵字或牌子名稱，去吸引買家注意，如 Canon相機的標題加上「Leica出品」，就違反了濫用關鍵字規定。

違反知識產權(VerO)

售賣假冒或侵權的貨品，都是違反eBay「保護知識產權方案」的行為，會遭到相關處分或凍結帳戶！如果你不肯定自己賣的貨品是否正貨，就一定不要刊登出售。

不當取得信用評價

以不正當手法去獲得正面評價，例如叫朋友購買你的物品，然後給你正面評價。

了解更多：www.ebay.com.hk/securitycenter

網上教室

想認識更多eBay的銷售政策，你亦可參看簡單易明的網上安全指引|video: www.ebay.com.hk/education/sell (網上教室)

提升效率

開設eBay商店或使用銷售工具，都可以提升你的銷售效率

eBay商店

簡單設定及管理你的網上商店，並擁有獨一無二的商店網址，全面開拓網上商機。

強勁功能全面睇：

- 100%自訂商店設計
可選擇商店主題顏色及標誌，並提供20種自訂類別，讓你分門別類貨品。
- 增加銷量
你在eBay刊登的全部貨品，都會自動出現在商店中。
- 吸引買家
買家透過「eBay商店目錄」，可直接搜尋到你的商店及你的「商店長期刊登」物品。
- 連帶推廣物品
利用展示專區，可在「出價」及「選擇付款及運送方式」等重要位置推廣你的貨品。
- 建立固定客戶群
擁有專用商店網址，更可隨時更新貨品類別，讓你建立自家品牌以加強買家信心。

小貼士：會員首次登記使用eBay商店時，可享有第1個月免費試用！

了解更多：www.ebay.com.hk/storefronts/seller-landing.html



刊登快手 (Turbo Lister)



利用刊登快手，你可以一次過編輯及刊登大量物品，更可儲存你慣用的刊登方式及選項，刊登及編輯物品從此變得更簡單！

強勁功能全面睇：

- 可在表格內直接進行編輯並上載到eBay，修改更方便
- 特設「HTML語法模式」及「頁面魔法師」，支援HTML碼及自訂頁面設計
- 結合搜尋功能，幫你快速找到物品總管中的物品
- 新增的快捷工具列，幫你更快執行想要的動作
- 可儲存刊登資料留待下次使用，節省更多時間

小貼士：想利用「刊登快手」編輯及刊登跨國銷售物品？
你只須在香港版「刊登快手」內，新增要刊登的eBay網站（國家）即可。

了解更多：www.ebay.com.hk/turbo_lister

售賣專家 (Selling Manager)



使用「eBay售賣專家」，你可以在「我的eBay」頁面直接管理你的出售物品，輕鬆又簡單！

強勁功能全面睇：

- 直接在「我的eBay」頁面預先安排及重新刊登物品
- 一次過速覽你的「設定刊登」、「出售中」和「已賣出」物品，並追蹤出價數目和剩餘時間
- 即時評估你的總銷售金額
- 可預先儲存電郵範本及合用的信用評價，節省時間
- 列印專業的郵遞標籤及帳單，建立專業形象

小貼士：「售賣專家」可以跟任何eBay刊登工具一併使用，
包括「出售表格」和「eBay刊登快手」，
更可隨時與「我要賣」頁面切換使用。

了解更多：www.ebay.com.hk/selling_manager

搵幫手

全球銷售中心

ebay香港網上的全球銷售中心，集齊有關全球銷售的資料及成功貼士，記低以下網址，幫你賣得至成功：www.ebay.com.hk/export

全球銷售顧問

想賣到全世界，了解更多如何賣到外國的技巧？你可搵由專業香港賣家擔任的全球銷售顧問幫手。費用全免！

聯絡方法：

致電3550 8530*

網上登記：www.ebay.com.hk/export/consult/form

電郵至onramphk@ebay.com

*此熱線專為有意賣到外國的香港賣家而設，顧問並不解決有關個別帳戶的查詢。

服務範圍：

定期銷售及刊登進度檢討：

顧問會按會員的刊登及銷售情況，作出檢討並提供意見。

專業意見：

為賣家提供實用的資料，包括銷售物品類別、市場趨勢及有用的工具和參考數據。

提供資料：

eBay收費、eBay政策、工具（刊登快手、eBay商店等）、收款及寄貨方式等。

心得分享：

銷售技巧、成功秘訣等。

解答問題：

戶口登記、PayPal 認證等。



銷售助理

由專業賣家擔任，以收費方式向廠商或零售商提供貨品銷售服務，幫助雙方開拓網上業務。

聘用銷售助理，能助你：

- 由銷售助理代辦所有刊登及出售事宜，提高成功賣出率
- 節省時間，讓你可專心打理生意
- 增加銷售額，賺取可觀利潤

成為銷售助理，可以：

- 成為廠商或零售商的合作夥伴，協助產品銷售
- 賺取額外收入
- 掌握貨源，為個人網上生意鋪路

尋找或登記成為銷售助理，可到www.ebay.com.hk/tradingassistants/

成功貼士

10大成功貼士

1. 進行市場研究及選擇貨品

利用eBay Pulse (eBay 情報站)、eBay Pop、Terapeak等工具，或搜尋已結束物品，了解市場走勢及近期的熱賣貨品等有用資訊。

2. 爭取高銷售額貼士：

- 選擇一些價值比較高的貨品，以薄利多銷的形式出售
- 利用一些特色功能如 Gallery、Featured Listing，加快貨品出售的速度
- 將貨品刊登在不同國家的eBay網站，吸引不同地方的買家

3. 做一個好的物品刊登頁

盡量利用標題及物品說明以清楚說明物品特色及資料，並加上清楚及漂亮的物品圖片，吸引買家的注意。

4. 建立良好的信用評價

信用評價將直接影響你的銷售能力以及買家對你的信任，開始時，你可以透過於eBay購物以及售賣一些平價貨品去建立你的信用評價。

5. 避免沾上 Sellers 常犯的毛病

如假出價 (Shill Bidding)、收取過高運費 (excessive shipping charge)、濫用關鍵字 (Keyword Spam)等。

6. 與買家保持良好溝通

盡早回覆買家的查詢，收到貨款後應立即寄出貨品。

7. 選擇合適的郵寄方式

盡量利用有效率的空郵服務，並為貴重物品購買運送保險。

8. 留意競爭對手的銷售表現：

- 去 www.ebay.com (其他國家的eBay網站亦可)
- 按右上角的「Advanced Search」
- 按左面的「Items by Seller」
- 輸入你對手的eBay ID
- 剔選下面的「Include completed listings」方塊
- Click「Search」就可以找到該賣家過往的交易記錄

9. 致電免費顧問熱線

遇到有關銷售的疑難，立即致電：35508530搵免費顧問幫手。

10. 使用「即時解答」服務：

- 前往eBay香港主頁，按頁頂右邊的「即時解答」
- 或在任何頁面按頁頂的註冊連結，然後按左上角的「即時解答」

避免常見錯誤

以下個案全部真人真事，有些賣家本身更是專業人士，值得大家引以為鑑：

賣家A：一廂情願，亂碰亂撞

銷售助理曾經在講座上以某個品牌的模型為例子，講解如何研究市場。賣家A以為這款模型就是熱賣保證，但由於他本身不是玩家，結果竟然以超高價錢購入了一盒模型，然後又一廂情願地以更高的價錢出售，最後當然是無功而還。

賣家A的錯誤：

1. eBay市場競爭激烈，每類產品都有專業賣家，如不熟悉產品，不知道在哪裡找到平貨，就不要貿然嘗試。
2. list貨前記緊要查看Completed Listing的成交價，不要亂訂拍賣底價。

賣家B：後知後覺，錯完再學

賣家B以為只要寄出了貨品，交易就算順利完成，又以為所有買家都會經「我的訊息匣」(My Message)和他聯絡，沒有定時檢查PayPal帳戶的電郵。結果一名買家因收不到貨而向PayPal投訴，賣家B一直沒有回應。10日後PayPal判買家勝訴，從賣家B的帳戶強行退款，直至買家給他留了一個負面信用評價(negative feedback)，他才如夢初醒。

賣家B的錯誤：

除了My eBay外，賣家也要每天檢查eBay和PayPal的登記電子郵箱，特別是有關PayPal的通訊，是不會在My eBay出現的。

立即躋身全球賣家行列！
全球銷售網站：www.ebay.com.hk/export

