

Mettre en vente des objets sur eBay

Devan Chatelain
Spécialiste de l'aide aux vendeurs, GCX

13 Mars 2019

The eBay logo is displayed in a dark green color, matching the background's color palette. It is positioned in the bottom right corner of the slide.

Cette formation vous aidera à :



Prendre de belles
photos de votre objet



Fixer le juste prix
pour un objet



Créer une annonce
attrayante



Vendre à l'échelle
internationale

Ce dont vous avez besoin avant de commencer



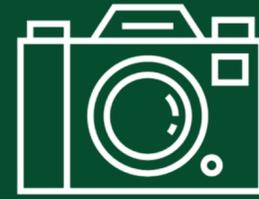
Un compte et un nom d'utilisateur eBay

Un mode de paiement automatique (pour payer les frais eBay)

Un mode de paiement (pour recevoir les paiements des acheteurs)

Une Boutique eBay configurée

Prendre de belles photos de votre objet



- Utilisez un arrière-plan blanc, évitez les accessoires
- Désactivez le flash et utilisez un trépied
- Utilisez des sources lumineuses diffusées à températures identiques pour obtenir des couleurs fidèles et éviter les reflets
- Prenez des photos à haute résolution et prévisualisez-les sur différents appareils (optimisez-les pour les appareils mobiles)
- Faites en sorte que l'objet occupe tout le cadre pour éviter les rognures
- Prenez des gros plans détaillés de tous les angles et les défauts (un maximum de 12)



Conseils de pros



- Évitez les filigranes afin de ne pas nuire au référencement
- Utilisez l'hébergement de photos d'eBay afin d'optimiser votre annonce pour les acheteurs utilisant un appareil mobile
- Mettez en vente des objets figurant dans le catalogue eBay lorsque c'est possible
- Créez une annonce lorsque l'objet ne figure pas dans le catalogue
- La première photo doit être celle de l'objet seulement



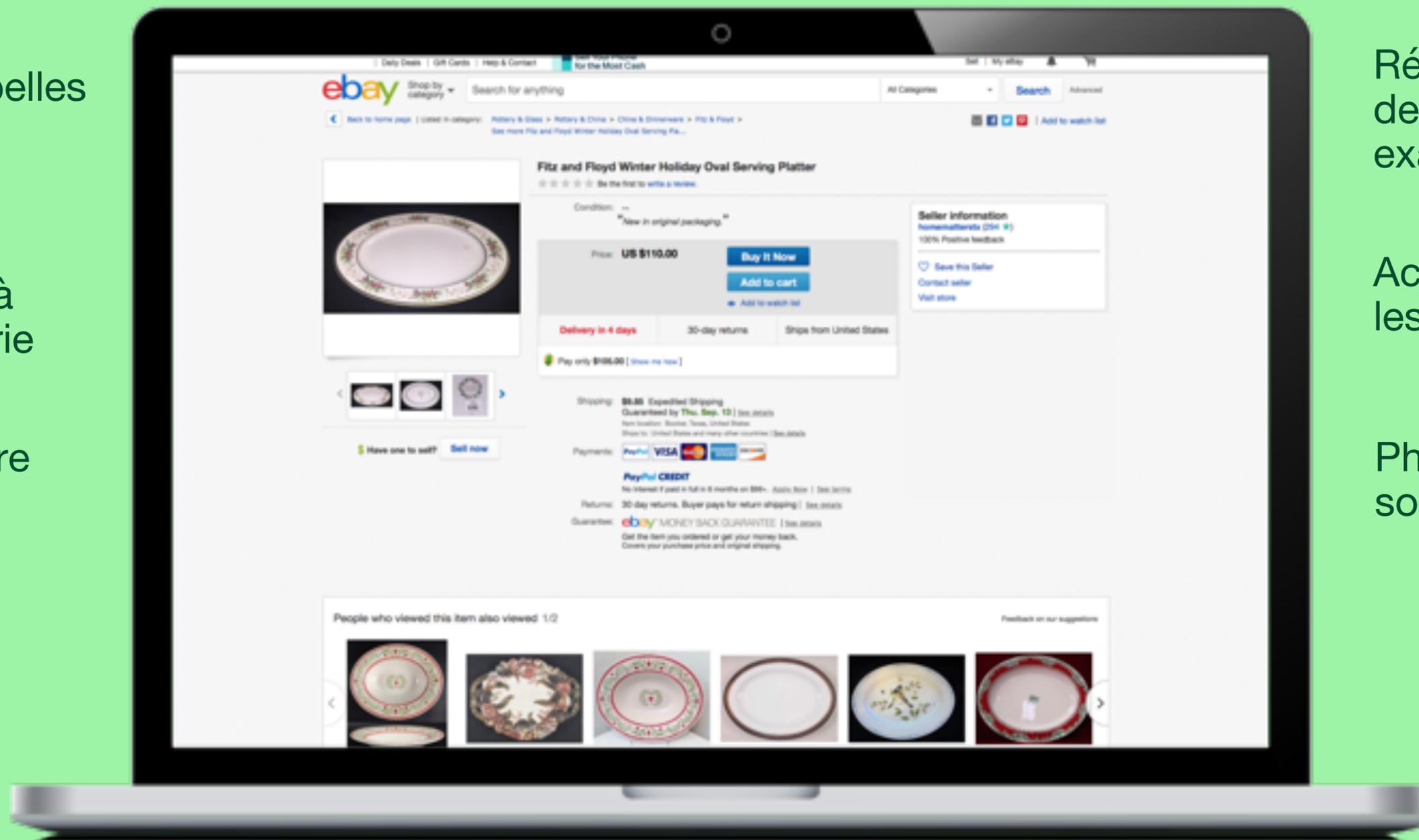
Comment créer une bonne annonce



Prenez de belles photos

Associez votre objet à une catégorie

Créez un titre accrocheur



Rédigez des descriptions exactes

Accepter les renvois

Photographiez l'objet sous différents angles

Établir un prix correct pour un objet : format Enchères ou Prix fixe?



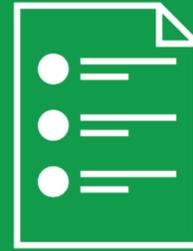
Optez pour le format Enchères dans les cas suivants :

- Vous ne connaissez pas la valeur de votre objet et vous acceptez que le site eBay détermine sa valeur.
- Vous disposez d'un objet unique ou rare susceptible d'être convoité et de déclencher une guerre d'enchères.
- La valeur marchande de votre objet peut fluctuer en raison du caractère saisonnier ou de la popularité.
- RAPPEL : vous pouvez définir un prix de réserve ou inclure un prix d'Achat immédiat

Choisissez le format Prix fixe dans les cas suivants :

- Vous connaissez la valeur de votre objet ou le prix exact que vous voulez obtenir.
- Vous voulez que vos objets soient mis en vente pendant plus de 10 jours.
- Vous disposez de stocks importants.
- Vous avez plusieurs objets que vous pouvez regrouper dans une annonce.

What makes a good listing



Prenez de belles photos

Plus les photos de l'annonce sont de bonne qualité, plus les acheteurs sont portés à acheter l'objet

Associez votre objet à une catégorie

Mettez toujours votre objet en vente dans la catégorie la plus pertinente

Créez un titre accrocheur

Insérez des mots importants comme le nom de la marque, la taille de l'objet ou d'autres descripteurs qu'un acheteur recherche

Photographiez l'objet sous différents angles

Montrez tous les détails de votre objet, comme les étiquettes, les logos et même les défauts, s'il y a lieu

Rédigez des descriptions exactes

Les descriptions exactes aident les acheteurs à magasiner en toute confiance

Accepter les renvois

Les acheteurs s'attendent à ce que les modalités de renvoi soient claires et avantageuses

Conseils de pros : Suggestions de prix



Déterminez la valeur de votre objet

- Recherchez des objets comme le vôtre à l'aide de la recherche approfondie, puis sélectionnez Ventes réussies.

Fixez des prix concurrentiels

- Les acheteurs recherchent généralement les bonnes affaires et les frais d'expédition peuvent aussi influencer leur choix.

Définissez un prix de réserve

- Pour maximiser leur visibilité, certains vendeurs choisissent de fixer un prix bas pour les annonces au format Enchères et d'ajouter un prix de réserve, moyennant des frais lors de la mise en vente de l'objet, pour s'assurer un prix de vente minimum.

Utiliser le catalogue eBay

- Mettez en vente des objets figurant dans le catalogue eBay lorsque c'est possible.

Vendre à l'échelle internationale



Lorsque vous mettez un objet en vente, vous devez choisir les pays dans lesquels vous voulez le mettre en vente. En plus des acheteurs du Canada, les membres d'autres sites eBay, comme eBay États-Unis, eBay France ou eBay Royaume-Uni, verront votre objet si vous offrez le service d'expédition vers ce pays.

La plupart des vendeurs au Canada concluent leurs transactions avec des acheteurs à l'étranger. Il est donc important d'envisager l'exportation dans le cadre de votre stratégie commerciale. Vous pourrez préciser les pays vers lesquels vous êtes prêt à expédier vos objets au cours du processus de mise en vente.



Vendre à l'échelle internationale



Comment ajouter l'expédition internationale à votre annonce

1. Au cours du processus de mise en vente, sous Détails relatifs à l'expédition, vous verrez l'option d'expédition internationale sous la section Expédition nationale. Tout d'abord, choisissez des frais d'expédition fixes ou calculés.
2. Ensuite, choisissez les pays vers lesquels vous êtes prêt à expédier vos objets. Vous pouvez expédier dans le monde entier ou vers des pays précis. Si vous souhaitez exclure quelques pays de votre service d'expédition international, ajoutez-les à votre liste d'exclusion à l'étape 5.
3. Choisissez un service d'expédition et indiquez le montant des frais fixes, le cas échéant.
4. Si vous choisissez les frais d'expédition calculés, saisissez le poids et les dimensions de votre objet.
5. Si vous le souhaitez, excluez les pays vers lesquels vous ne souhaitez pas offrir l'expédition.
6. Vérifiez le lieu où se trouve l'objet pour vous assurer qu'il est exact et mettez l'objet en vente.

Retours

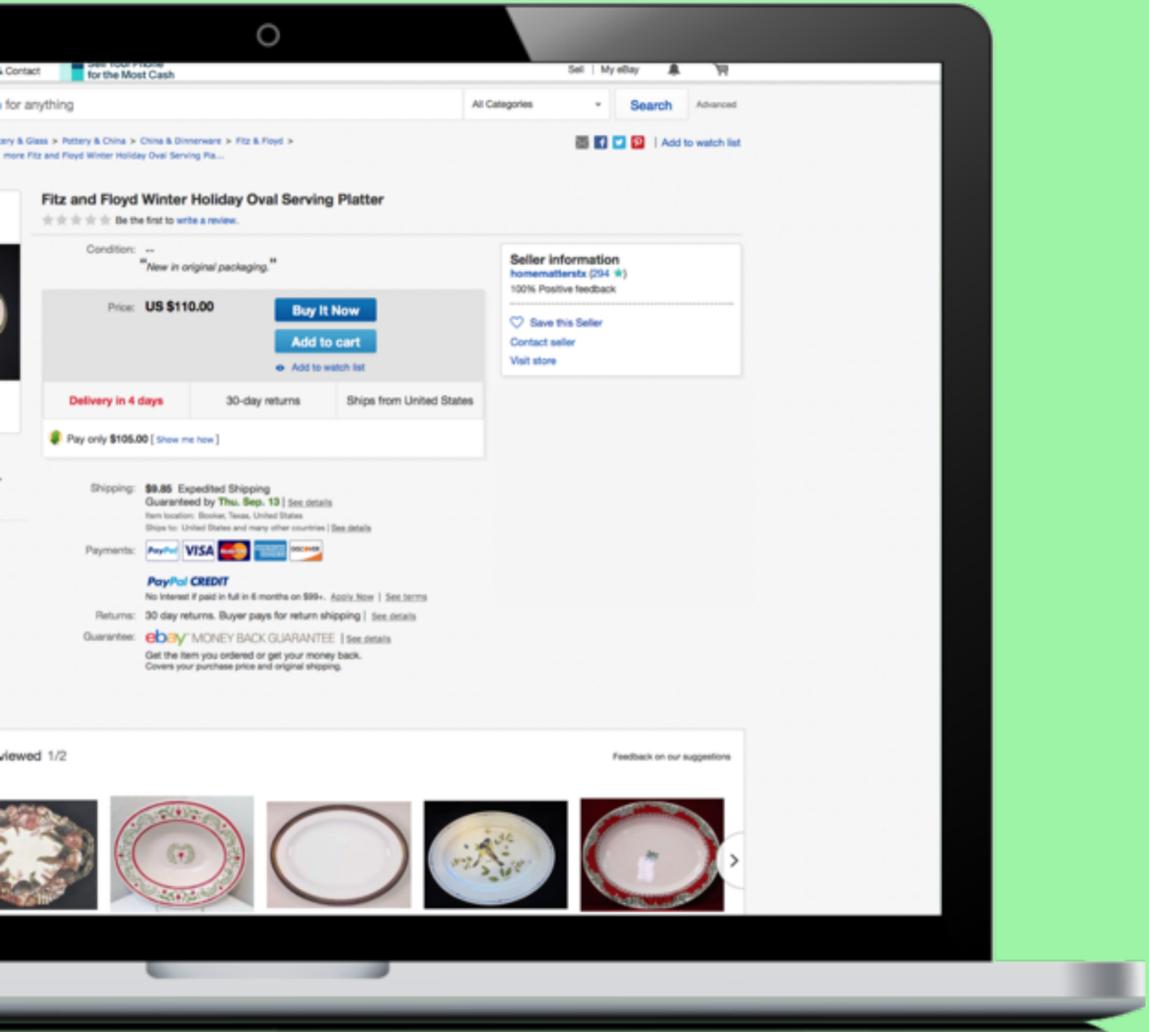


Simplifiez les retours pour vos acheteurs et pour vous-même

- Les acheteurs s'attendent à ce que les modalités de retour soient claires et avantageuses
- Plus les modalités de retour sont avantageuses, plus votre objet devient attrayant pour les acheteurs
- Vous pouvez approuver manuellement les demandes de retour ou automatiser la procédure de retour pour gagner du temps.
- Vous pouvez minimiser le nombre de vos retours en rédigeant des annonces détaillées et précises afin que les acheteurs sachent exactement à quoi s'attendre.



C'est le temps de mettre un objet en vente!



Configurer des liens utiles de magasinage

- [Conseils de vente](#)
- [Mettre en vente avec le catalogue eBay](#)
- [La communauté eBay](#)
- [Centre des vendeurs](#)



Bonnes ventes !

ebay