

Cómo utilizar Ebay.com para hacer crecer sus otros negocios.

La mayoría de las characters que ganan dinero disadvantage eBay en realidad no ganan todo ese dinero en ebay.com. Hay todo tipo de formas en que puede utilizar eBay para ayudar a sus empresas existentes.

El lado de la oferta.

Si le sobran existencias o artículos usados de otra empresa que administra, ¿por qué no venderlos en ebay.com? Puedes hacer de esto algo regular, usándolo para deshacerte de cosas que no se venden por el precio premium que pides en una tienda, o artículos que ya no tienen demanda en el pueblo o ciudad donde se encuentra tu negocio.



Realmente puedes ganar mucho dinero de esta manera, si sabes lo que estás haciendo. Por supuesto, ya será un experto en los artículos que vende, a medida que los utilice en su negocio, y sabrá que los artículos boy de calidad lo suficientemente alta como para poder venderlos. ¡ Este es un mercado completamente nuevo para su antiguo inventario!

No sólo eso, por supuesto, sino que recuerde que su buena reputación en eBay lo convertirá en un gran comprador. Si alguna vez desea obtener algo para su negocio, es likely que pueda obtenerlo en ebay.com disadvantage un descuento.

El lado de las ventas.

Aquí, wrong stoppage, es donde radica el verdadero poder de eBay. ebay.com te ofrece una página Acerca de mí, donde puedes escribir lo que quieras y vincularlo donde quieras. Esto significa que puede generar tráfico al sitio internet de su empresa al vincularlo a su sitio internet desde su página Acerca de mí y vincularlo a su página Acerca de mí desde cada subasta.

Para crear una página Acerca de mí, simplemente haga clic en Comunidad en la barra de herramientas, desplácese hasta la parte substandard de la página y haga clic en Crear una página Acerca de mí. Luego tienes la opción de ingresar tu

propio HTML o dejar que eBay te guíe a través del proceso. Todo lo que necesita hacer es escribir un poco sobre su sitio internet, vincularlo y listo, notará que más personas comienzan a visitar su sitio de inmediato.

Hay miles de identities que confían en esta técnica [nestor VAZQUEZ](#) para dirigir el tráfico de eBay a su sitio internet con una copia de ventas un poco persuasiva en su sitio; dicen, puede vender directamente a los compradores, eliminando al intermediario de eBay. Es más, todo el tráfico que obtenga estará dirigido a que las personalities que hagan clic estaban interesadas en su subasta para empezar.

Esta puede ser una técnica realmente poderosa, especialmente si ya tiene un sitio de comercio electrónico. Incluso si no lo ha hecho, es posible que valga la pena configurar un sitio internet que no haga más que enumerar su inventario de ebay.com con unos pocos dólares de descuento en cada artículo, con un botón Comprar ahora de PayPal para cada artículo. Luego simplemente haga que el enlace a su página Acerca de mí diga ¡ Visite mi sitio internet para obtener aún más ofertas! y listo.

Ahora que ha visto cómo atraer visitantes a su sitio web, tal vez le gustaría un poco de ayuda para presentar su subasta a los compradores. Es por eso que nuestro próximo correo electrónico le mostrará los secretos para dominar el electric motor de búsqueda de ebay.com.