

О чем мы забываем, продавая вещи на досках объявлений

2015-07-01 - Анастасия Петрова - 0Комментариев - в Советы и ответы

Не осталось людей, которые ни разу в своей жизни не подавали объявления. Пишут и подробные объявления, и короткие, стараются привлечь ценой, уникальными характеристиками товара... А все секреты удачного объявления лежат на поверхности.

Мы специально общались с покупателями на UBU.ru и выяснили кое-какие моменты, которые действительно работают и позволяют обратить внимание на то или иное объявление, а потом и связаться с его автором, чтобы договориться о встрече.

Мы все это знаем, но забываем, так что читаем и завязываем узелки на память:



1. Фотографии

Да, друзья, всё очень просто. Большинство людей визуалы и им очень важно даже не пощупать материал кофточки, а увидеть ее, в первую очередь! Покупать кота в мешке? Или, что называется, не глядя? Не ленитесь, 89% опрошенных назвали самым важным критерием при решении звонить или не звонить объявлению - наличие в нем фотографий.

2. Подробное описание и опыт пользования

Важно не только составить описание характеристик товара, но и ваших впечатлений от пользования им. Например, если вы продаете детскую коляску, скажите пару слов о тех, преимуществах, которые вы заметили у нее за время эксплуатации. Коляска отличается тем, что она легко и быстро собирается и разбирается? Напишите об этом. Не умалчивайте, что она очень легка: вам было просто взять подмышку ее, а в другую руку ребенка и без затруднений подняться по лестнице.

3. Адекватная цена и готовность к торгу

Большая часть пользователей даже не заглядывает в объявление, если цена Б/У товара соразмерна с ценой на такой же новый товар. Если вы купили пару сапог за 6500 руб., то вы должны понимать, что даже если вы ее ни разу не надели, то за 6500 руб. вам будет ее продать непросто. Не убирайте галочку о вашей готовности торговаться, возможно, вы скинете цену всего на 200 руб., но вам позвонят гораздо скорее!

4. Дарите подарки и бонусы!

Вы продаете кровать? Напишите в объявлении что-то вроде "+подарок". Таким образом вы сможете продать кровать, да еще и отдать ненужный вам без этой кровати матрац.

5. Пишите правильный заголовок

Обязательно указывайте марку и модель вашего товара. Продаете телевизор, так и пишите в заголовке: "ЖК Телевизор Samsung UE22H5610, 22" (56 см), 16:9, 2014"

И вся информация, как на ладони, в поиске найти легко и читать приятно - видно, что человек продает аккуратный и ответственный.

6. Будьте честны

Есть царапины на экране телефона? Укажите их честно. Ведь все равно при встрече их заметят, время свое и чужое потратите. А если и не заметят, а вы человека обманули... Явно не плюс в вашу карму.

7. Делитесь вашим объявлением

На всех современных досках объявлений давно уже есть кнопки, с помощью которых можно поделиться своим объявлением с друзьями в популярных социальных сетях. Нажимайте на них смело, да еще и перепост попросите. Так вы увеличите аудиторию тех, кто увидит ваше объявление. А на UBU.ru еще можно создать на основе вашего объявления маленький баннер - виджет и разместить его у себя в блоге или на сайте.

Пока всё. Но продолжение обязательно следует... Пусть у вас будут легкие и быстрые продажи!

Да будет так! <:)