

Vorwort	4
Inhaltsverzeichnis	6
Kapitel 1 Was Sie über eBay wissen sollten	8
Kapitel 1.1 Was ist eBay – Fakten und Regeln	8
Kapitel 1.2 Handelsplatz eBay – so finden Sie, was Sie möchten!	10
Kapitel 1.2.1 So suchen Sie gezielt Produkte:	10
Kapitel 1.3 Das Vertrauenssystem von eBay – das Bewertungssystem	17
Kapitel 1.3.1 Geprüftes Mitglied	21
Kapitel 2 So werden Sie eBay-Mitglied	22
Kapitel 2.1 Die Voraussetzungen, um eBay-er zu werden	22
Kapitel 2.2 Soforteinstieg: So melden Sie sich bei eBay an!	22
Kapitel 2.2.1 E-Mail-Überprüfung	23
Kapitel 2.2.2 Mitgliedsname und Passwort	24
Kapitel 2.2.3 Zahlungsmodalitäten	26
Kapitel 2.3 Ihr persönlicher Bereich bei eBay – Mein eBay	27
Kapitel 3 So kaufen Sie gut und günstig	27
Kapitel 3.1 Mitbieten oder direkt kaufen – die Angebotsformate bei eBay	27
Kapitel 3.1.1 Auktionen – Kaufen zum Höchstgebot	28
Kapitel 3.1.2 Kaufen zum Festpreis – Auktionsrisiken umgehen	29
Kapitel 3.1.3 Sonderfall: Auktion mit Sofort-Kaufen-Option	30
Kapitel 3.2 So geben Sie Ihr Gebot ab	32
Kapitel 3.2.1 Der Bietagent bei eBay	32
Kapitel 3.2.2 So können Sie Gebote zurückziehen	33
Kapitel 3.3 So beobachten Sie bequem Artikel, die Sie interessieren	33
Kapitel 3.4 Und das tun Sie nach Angebotsende	34
Kapitel 3.5 Tipps für Käufer	35
Kapitel 3.5.1 Der beste Zeitpunkt ein Gebot abzugeben	35
Kapitel 3.5.2 So entscheiden Sie eine Auktion für sich	36
Kapitel 4 Die eBay-Winner-Strategie	36
Kapitel 4.1 Vorbereitungen zum erfolgreichen Bieten	36
Kapitel 4.1.1 Garantiert letzter sein	38
Kapitel 4.2 Warum arbeiten Sie bei „wichtigen“ Auktionen mit dieser 3-Fenster-Technik?	40
Kapitel 4.2.1 Winner oder nicht – der Vergleich	40
Kapitel 4.3 Die richtige Gebotshöhe	42
Kapitel 5 Verkaufen bei eBay - erste Schritte	42
Kapitel 5.1 Und so geht es – Verkaufen Step by Step	42
Kapitel 5.1.1 Angebotsformular Seite 1 – Kategorie auswählen	43
Kapitel 5.1.2 Angebotsformular Seite 2 – Artikelbezeichnung & Beschreibung	44
Kapitel 5.1.3 Angebotsformular Seite 3 – Bilder, Preis & Darstellung	47
Kapitel 5.1.4 Teure Hervorhebungen	51
Kapitel 5.1.5 Besucherzähler kostenlos, nicht unproblematisch	52
Kapitel 5.1.6 Angebotsformular 4 – Zahlung & Versand	52
Kapitel 5.1.7 Angebotsformular Seite 5. Überprüfen & Senden	59
Kapitel 5.2 Und das tun Sie nach Angebotsende	59
Kapitel 5.3 Tipps für Verkäufer	61
Kapitel 5.3.1 Welche Gebühren darf ich an den Käufer weiterreichen?	61
Kapitel 5.3.2 Vorsicht mit den eBay-Zusatzoptionen-Gebührenfallen	61
Kapitel 5.3.3 Waren oder Dienstleistungen, die bei eBay verboten sind	62
Kapitel 6 Neun goldene eBay-Regeln	63
Kapitel 7 Profi-Ecke	64
Kapitel 7.1 Die richtige Digitalkamera	64
Kapitel 7.2 Webspacer – der verlängerte Arm Ihrer Auktionen	65
Kapitel 7.3 Power-Auktionen – so verkaufen Profis effektiv!	67
Kapitel 7.3.1 Power-Auktion für Heimwerker – ein Beispiel	67
Kapitel 7.3.2 Gebühren sparen mit Power-Auktionen!	69
Kapitel 7.3.3 Power-Auktion bei Festpreisangeboten	70
Kapitel 7.4 Heißes Thema mit Langzeitwirkung: So sieht es mit der Gewährleistung aus!	73
Kapitel 7.5 Beispielkalkulation – das, was vom Umsatz übrig bleibt!	74
Kapitel 7.5.1 Cult-Boots ohne Gewinn? – Ein Beispiel	74
Kapitel 7.6 Warenbeschaffung – Im Einkauf liegt der Gewinn	76
Kapitel 7.7 An alle Käufer: Kaufen Sie nie zu günstig via eBay ein! – Vorsicht, Fehlerware!	77
Kapitel 7.8 Kriminalität bei eBay: Vorsicht vor Trickbetrüger!	78
Kapitel 7.8.1 Die Vorgehensweise der Betrüger	78
Kapitel 7.8.2 Und das sind die Tricks der Betrüger:	79
Kapitel 7.9 Käuferschutz bei eBay	79
Kapitel 7.10 Probleme mit der Abwicklung – rechtliche Grundlagen	80
Kapitel 7.10.1 Was tun bei Problemen?	81
Kapitel 8 eBay Auktionstools	83
Kapitel 8.1 Mister Lister	84
Kapitel 8.2 EBay Turbo Lister	84

Kapitel 8.3 eBay Profiseller	91
Kapitel 8.4 Der Auktionator	95
Kapitel 9 Was Sie eigentlich nicht wissen dürfen, aber wissen sollten	96
Kapitel 9.1 Auktionen mit Snipern sicher abschließen	96
Kapitel 9.1.1 Vorteile für den Käufer:	97
Kapitel 9.1.2 So melden Sie sich bei AuctionSniper an:	100
Kapitel 9.2 So melden Sie mehrere eBay Accounts an	103
Kapitel 9.3 Fake-Accounts zur Tarnung	105
Kapitel 9.4 Eigene Angebote stützen und forcieren	107
Kapitel 9.5 Auktionen vorzeitig beenden – Provisionen sparen	107
Kapitel 9.6 Kosten sparen – der Versand	111
Kapitel 10 Letzte Meldungen bei eBay kurz vor Redaktionsschluß	113
Kapitel 10.1 Startzeitplanung	113
Kapitel 10.2 Überprüfen von Adressdaten über die Schufa	114
Kapitel 10.2.1 Folgende Daten läßt eBay von der Schufa überprüfen:	115
Kapitel 11 Mit HTML-Befehlen Auktionen professionell gestalten	116
Kapitel 11.1 Zigarren-Cutter mit HTML schicken verpackt	117
Kapitel 11.1.1 Die wichtigsten HTML-Befehle	118
Kapitel 12 Die eBay-Gebühren-Tabelle	121
Kapitel 13 Glossar	122

6 Neun goldene eBay-Regeln (S. 64)

Jetzt haben Sie das Rüstzeug, um erfolgreich bei eBay zu handeln. Beachten Sie die folgenden Grundregeln und Sie werden geschickt Schnäppchen ersteigern und erfolgreich verkaufen:

1. Betrachten Sie jedes Angebot kritisch und prüfen Sie die Schlüssigkeit der Beschreibung. Stimmen Preis und Beschreibung?
2. Machen Sie sich schlau und bieten Sie nicht zuviel! Beobachten Sie den Markt auch außerhalb von eBay. Bei Neuware holen Sie sich Vergleichspreise über Internetshops ein.
3. Beobachten Sie die Einstellgewohnheiten des Verkäufers und die Verläufe der entsprechenden Auktionen. Besonders bei „jungen“ Anbietern mit weniger als 30 Bewertungspunkten sollten Sie immer genau hinschauen.
4. Fühlen Sie dem Verkäufer vor Angebotsabgabe auf den Zahn und nehmen Sie mit ihm Kontakt auf.
5. Bleiben Sie als Verkäufer bei der Beschreibung der Ware immer bei der Wahrheit.
6. Wählen Sie das Auktionsende geschickt, so dass möglichst viele Interessenten eine Möglichkeit des Mitbietens haben.
7. Gehen Sie sparsam mit Zusatzleistungen um. Halten Sie die Auktionsgebühren auf niedrigem Niveau. Geben Sie Startgebot EUR 24,50 ein und nicht EUR 25,00. Schon haben Sie bei Verkauf EUR 0,60 mehr verdient. (Siehe Gebührentabelle)
8. Suchen Sie sich eine gute Einkaufsquelle und konzentrieren Sie sich auf ein bestimmtes Sortiment. Auch Spezialartikel, die es nicht an jeder Ecke gibt, sind bei eBay besonders gefragt.
9. Liefern Sie schnell und zuverlässig. Seien Sie ein sehr zuverlässiger Verkäufer – schnell werden Sie dann zufriedene „Stammkunden“ bekommen.