

- [Göra affärer under ditt företagsnamn »](#)
- [Skapa och administrera dina auktioner »](#)
- [Välja auktionsformat »](#)
- [Powerlister – ett enklare sätt att skapa många auktioner »](#)
- [Hantera köpare och genomföra försäljning »](#)
- [Säkra betalningar vid näthandel »](#)
- [Försäljningsavgifter »](#)
- [Regler kring annonsering och försäljning »](#)
- [Skype – ring gratis! »](#)

## Göra affärer under ditt företagsnamn

Att som företag sälja och köpa på Tradera är ett utmärkt sätt att förstärka och sprida sitt varumärke online ut emot Traderas stora community.

Köpare som upplever en positiv och smidig affär via online handel återkommer ofta till samma säljare vid framtida inköp. Köparens rekommendationer sprids sedan som ringar på vattnet genom vänner och familj.



[Registrera dig kostnadsfritt »](#)

## Skapa och administrera dina auktioner

Dina första auktioner skapar du enklast genom att klicka på "Sälj" uppe i menyn och registrera ett auktionsobjekt i taget. Du väljer produktkategori, beskriver ditt objekt och laddar upp en eller flera bilder.

### Tradera Powerlister – för större volymer

När du kommit igång och vill lägga upp lite större volymer rekommenderar vi säljverktyget [Powerlister](#). Det är gratis att använda och gör det betydligt enklare att skapa, editera och ladda upp en stor mängd auktioner åt gången.

### Skapa en säljande auktion

Genom att titta på andra säljares auktioner med produkter som liknar dina kan du lära dig en hel del. Det ger dig bl a bättre förutsättningar för att du ska kunna:

1. Välja en konkurrenskraftig prissättning (utropspris kontra ev "köp nu" och reservationspris)
2. Hitta det för dina produktkategorier mest effektiva auktionsformatet
3. Skapa säljande och informativa objektsbeskrivningar
4. Sätta godtagbara leverans- och fraktvillkor och erbjuda eventuella rabatter

### Besvara frågor från potentiella köpare

Under auktionens gång kan du få frågor via email ifrån potentiella köpare som vill veta mer om dina objekt. Besvara dessa så fort som möjligt för att behålla köparens intresse. Du kan då även lägga in kompletterande information direkt på auktionssidan för att undvika att du får samma fråga fler gånger.

### Din sida

Det enklaste sättet att hålla koll på dina auktioner och dina övriga aktiviteter på Tradera är via "Din sida". Där hittar du alla dina auktioner och bud, både aktiva och avslutade, samt all annan information kring ditt Traderakonto.

**Tips!** Vi rekommenderar nya säljare att lägga upp ett fåtal auktioner åt gången för att sen utöka antalet auktioner efter hand. Då hinner du bekanta dig med auktionsförfarandet och samla på dig positiva omdömen vilket gagnar kommande försäljning.

## Välja auktionsformat

Tradera erbjuder ett antal auktionsformat och verktyg som hjälper storsäljare och företag att effektivt skapa och administrera sina auktioner och affärer. För att få ut så mycket som möjligt av dina auktioner bör du reflektera över hur du på bästa sätt använder de funktioner som finns tillgängliga.

### Auktionsformat:

- **Traditionell auktion** – traditionell budgivning på dina objekt
- **Auktion med "köp nu"-pris** – möjliggör budgivning eller köp till fast pris

**Bilder** - säger mer än tusen ord och ger dessutom fler och högre bud:

- **Megabild** – bildvisning upp till 1024x768 pixlar
- **Multibild** – du kan ladda upp fem bilder på varje auktionsobjekt
- **Minibild** – en thumbnail redan i auktionslistan lockar in fler budgivare till auktionen
- **Bildgalleri** – auktionens visas även i Traderas bildgalleri

### Tillval:

- **Reservationspris** – kan kombineras med ett lågt utropspris i syfte att få igång budgivningen
- **Vald sluttid** – avsluta auktionen på ett attraktivt klockslag för största aktivitet de sista minuterna
- **Ett flertal exponeringstillval** – få just din auktion att sticka ut ur mängden och öka chansen till höga bud (tex exponering på förstasidan, utvalt objekt, fetstil, highlight)



## Powerlister – ett enklare sätt att skapa många auktioner

Traderas Powerlister är ett lättanvänt och kostnadsfritt program som gör det enklare och snabbare att skapa, editera och ladda upp en stor mängd auktioner på Tradera.

### Med Powerlistern kan du:

- Skapa auktioner utan att vara uppkopplad mot Internet
- Ladda upp 1000-tals auktioner med ett par enkla klick
- Spara auktionslistor som du sedan kan editera och återanvända gång på gång
- Duplicera auktioner och editera kopiorna för snabbare registrering
- Bestämma själv när du vill ladda upp och därmed starta dina auktioner


Powerlistern är med andra ord ett mycket effektivt verktyg för dig som lägger upp många auktioner eller vill underlätta arbetet vid återkommande auktioner.

[Ladda hem Powerlistern gratis »](#)

(OBS! Du måste ha minst 1 omdömespoäng för att använda Powerlistern)

## Hantera köpare och genomföra försäljning

### Genomföra en försäljning

När auktionen är slut får du och köparen ett vinnarmail ifrån Tradera. Kontakta då köparen med komplett betalningsinformation för att slutföra affären. Köparens kontaktuppgifter finns inne på "Din sida" (klicka på  bredvid auktionen)

Lämna omdöme till köparen när affären är fullföljd och uppmuntra gärna denne att göra detsamma.

**OBS!** Om köparen av någon anledning inte fullföljer köpet kan du starta om din auktion och få provisionsavgiften [krediterad](#).

### Spärra budgivare

Säljare kan fritt välja att spärra budgivare. Om du spärrar en budgivare hindras denne från att lägga bud i dina auktioner.

### Omdömen – ditt rykte på Tradera

Efter slutförd affär kan både säljaren och köparen lämna ett omdöme om hur man anser att affären har genomförts. Omdömessystemet skapar trygghet för alla genom att man ser andras erfarenhet av den person man ska göra affär med.

Genom att titta igenom en medlems omdömen från tidigare affärer kan du få en god bild över vad du kan förvänta dig i er affär. När det gäller omdömen är det dock viktigt att komma ihåg följande:

- **Ett omdöme är en enskild medlems personliga åsikt.** Dessa återspeglar inte alltid verkligheten på ett objektivt sätt.
- **Du kan inte ändra ett lämnat omdöme.** Du är alltid ansvarig för dina ord.
- **Tradera utvärderar inte lämnade omdömen.** Eftersom Tradera inte medverkar i affärstransaktionen kan vi inte avgöra om ett omdöme är rättvist eller korrekt, och tar därmed inte heller bort omdömen av den anledningen.

### Negativt omdöme

Ett negativt omdöme kan lämnas av många olika anledningar, men oftast handlar det om bristande kommunikation. Lämna därför aldrig ett negativt omdöme utan att verkligen ha försökt reda ut en uppkommen situation.

Om du anser att du fått ett orättvist negativt omdöme – kontakta alltid den som lämnat omdömet för att reda ut saken. Om ni kommer överens om en lösning kan ni tillsammans göra ett "gemensamt återkallande av omdöme".

### Om något går snett

De allra flesta av våra medlemmar är ärliga och pålitliga. Tusentals affärer görs upp varje dag på Tradera utan några som helst problem, vilket gör det till en av de säkraste handelsplatserna online. Naturligtvis kan missförstånd eller oenighet uppstå, men man kommer ofta mycket långt med en öppen dialog och viljan att hitta en lösning som passar båda parter.

Dispyter beror oftast på brist i kommunikationen och kan lätt redas ut. Om du upplever missnöje i en

transaktion, kontakta din affärspartner direkt. Ett trevligt telefonsamtal löser det mesta.

## Säkra betalningar vid näthandel

Som företagare förstår du vikten av att skapa en professionell affärsupplevelse åt dina kunder. Vid online handel är det framför allt viktigt att betalning kan ske på ett enkelt och tryggt sätt.

### Payson

Payson är en svensk betaltjänst som helt och hållet är integrerad med Tradera. Här erbjuds alla som handlar på Internet ett snabbt, enkelt och tryggt sätt att hantera sina transaktioner.

Att skapa ett Paysonkonto är gratis och du behöver enbart ange din e-postadress och namn.

### Fördelar för både säljare och köpare

#### Säkert

Du behöver aldrig lämna ut kontonummer eller annan känslig information, betalningarna sker till din e-postadress.

#### Snabbt

Överföring sker ögonblickligen vilket gör att ni snabbare kan genomföra affären.

#### Leveransgaranti

Borgar för säljarens seriositet, vilket genererar fler bud och en tryggare affär (ingen part har både pengar och vara samtidigt).

Läs mer om [Leveransgaranti »](#)

#### Kreditkort/Internetbank/Bankgiro

Du kan erbjuda fler betalningssätt, även betalning med VISA/Mastercard.

#### Inga onödiga bankavgifter

Ingen avgift tas ut vid överföring mellan två Payson-konton. Ett billigt alternativ, även vid utlandsbetalningar.

#### Integrerat med Tradera

Betalda auktioner markeras på "Din sida" på Tradera vilket ger dig full kontroll över dina affärer, både som säljare och köpare.

[Mer om Payson »](#)

[Öppna ett Paysonkonto »](#)

### Paypal

Även PayPal erbjuder en tjänst för att ta emot och skicka betalningar snabbt och säkert. Även här används emailadressen som "kontonummer".

### Några av fördelarna med Paypal för företagssäljare:

1. Med PayPal kan du bekvämt ta emot betalningar via kreditkort, bankkort och banköverföring från dina köpare. Du behöver inte lösa in checkar eller lämna ut några känsliga kontouppgifter till personen du gör affär med.
2. PayPal kan erbjuda dig skydd mot förluster som kan uppkomma till följd av en dispyt eller bedrägeri.
3. PayPal kan hantera betalningar i fem olika valutor vilket underlättar vid internationell handel: GB Pund Sterling, US Dollar, Kanadensiska Dollar och Japanska Yen.

[Mer om PayPal »](#)

[Öppna ett PayPalkonto »](#)

## Försäljningsavgifter

Tradera har en enhetlig avgiftspolicy där alla säljare betalar samma avgifter:

- **Provision** – procentuellt räknat utifrån försäljningspriset. Debiteras enbart när en auktion avslutas med vinnande bud. Blir objektet inte sålt debiteras ingen provision.
- **Frivilliga tillval** (reservationspris, exponeringstillval, vissa bildformat etc beroende på vad du väljer när du registrerar auktionen). Tillvalen debiteras oavsett om objektet blir sålt eller inte.
- **Osålt-avgift** – debiteras enbart om auktionen avslutas utan vinnande bud.

### Fakturering och betalning

Avgifterna faktureras en gång i månaden. Originalfakturan skapas inne på "Din sida" » "Dina avgifter och fakturor". Samtidigt skickas ett email till dig med information kring fakturan. [Läs mer »](#)

[Prislista med aktuella avgifter »](#)

## Regler kring annonsering och försäljning

Vissa objekt får inte säljas på Tradera, antingen för att de strider mot lag eller för att de strider mot de allmänna principer och värderingar som kännetecknar Traders community. Vi har utformat våra riktlinjer och policies för att du ska kunna handla tryggt och lagligt på Tradera.

Allmänt sett får ett objekt, som enligt lag inte får säljas offline, inte heller säljas på Tradera.

Du bör läsa igenom Traders [policy för begränsade och förbjudna objekt](#) innan du lägger ut objekt till försäljning. Bekanta dig även med vår annonseringspolicy för hur ett objekt får beskrivas och hur en annons får utformas.

## Skype – ring gratis!

Skype är ett enkelt litet program som ger dig möjlighet att **ringa gratis** till dina köpare och kontakter oavsett var i världen ni befinner er, förutsatt att de också använder Skype.

Har dina kontakter inte skaffat Skype än? Inga problem, du ringer till fasta telefoner och mobiltelefoner i hela världen till lokalsamtalstaxa. Om du har ett Skype-nummer kan de även ringa dig från en vanlig telefon till lokal-samtalstaxa, var du än befinner dig i världen.

Allt du behöver är ett headset, en Internetuppkoppling och någon att ringa till.

Läs mer på [www.skype.com](http://www.skype.com)