

Tradera har kunderna – har Ni produkterna?

*10 frågor och 10 svar
om att sälja på Tradera*

Företagsförsäljning på Tradera – en snabbguide

- [1. Hur kommer jag igång?](#)
- [2. Hur maximerar jag min försäljning?](#)
- [3. Hur använder jag sökord effektivt?](#)
- [4. Hur kan jag sälja till fast pris?](#)
- [5. Hur vet jag om mina produkter är populära på Tradera?](#)
- [6. Måste jag erbjuda garanti till mina produkter?](#)
- [7. Måste jag erbjuda öppet köp?](#)
- [8. Mina första auktioner på Tradera fick inga bud. Vad ska jag göra?](#)
- [9. Hur ska jag hantera negativa omdömen?](#)
- [10. Jag har glömt mitt login/lösenord. Vad ska jag göra?](#)

1. Hur kommer jag igång?

Att sälja på Tradera är enkelt! Allt du behöver för att skaffa dig en helt ny försäljningskanal är ett kostnadsfritt konto på Tradera. Sedan ligger en marknad med fler än **1 300 000** potentiella köpare framför dig.

Det tar bara ett par minuter att lägga upp en auktion och med våra inbyggda betalningslösningar genomförs affären sedan mycket smidigt.

På www.tradera.com vägleder vi dig på ett enkelt och tydligt sätt genom registreringsprocessen, berättar vi om hur man skapar en auktion och ger dig kontinuerligt information om hur försäljningen går. All information man behöver som säljare presenteras på "Din sida" på Tradera.

2. Hur maximerar jag min försäljning?

Det viktigaste är att din auktion är **synlig**, **tydlig** och **komplett** med all information köparen kan behöva för att lägga sitt bud.

- Välj rätt **produktkategori** så att intresserade köpare lätt hittar din auktion.
- Skriv en **lockande rubrik** och en **utförlig och tydlig objektsbeskrivning**.
- Se till att du får med de **sökord** som är relevanta och som köpare kan tänkas använda.
- En **bra bild** ger ofta högre slutbud. Med **fler bilder** (multibilder) har du dessutom möjlighet att visa olika vinklar och detaljer som gör ditt objekt speciellt attraktivt.
- Ange **fraktkostnad** och **leveransvillkor**
- Använd ett eller flera **exponeringstillval** för att få din auktion att sticka ut ur mängden.

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

- Välja en bra prissättning
- Hitta det för dina produktkategorier mest effektiva auktionsformatet
- Skapa säljande och informativa objektsbeskrivningar
- Sätta godtagbara leverans- och fraktvillkor och hur man kan erbjuda eventuella rabatter

Dra nytta av vår erfarenhet!

På Tradera har vi genom åren skaffat oss massor av kunskaper om vad som gör våra säljare framgångsrika - och detta delar vi gärna med oss av. Tack vare att vi nyligen blev en del av eBay med mer än 200 miljoner användare runt om i världen har vi dessutom tillgång till erfarenheter från en av världens mest framgångsrika marknadsplatser.

Vill du prata med en medarbetare hos oss om hur du utvecklar din försäljning så är du mer än välkommen att höra av dig till våra specialister på affärsutveckling på foretag@tradera.com.

3. Hur använder jag sökord effektivt?

Gör ett bra första intryck genom att skriva professionella rubriker till dina objekt. Rubriken ska både klargöra vad det är du säljer samt innehålla de nyckelord köpare kan tänkas använda vid sökning.

Här får du några tips:

- Använd ord som klart och tydligt beskriver vad du säljer i auktionen.
- Ange objektets varumärke, artist, designer eller andra beteckningar som köpare kan känna igen.
- Ange exakt vilken typ av produkt du säljer, även om det blir en upprepning av namnet på den kategori du valt. I en sökresultatlista kan det annars bli otydligt vad auktionen gäller.
- Fundera ut vilka sökord köpare kan använda för att hitta ditt objekt och lägg in relevanta ord och termer i din rubrik. OBS! Det är inte tillåtet att ange annat varumärke eller dyl än det som säljs.
- Köpare söker inte på ord som "cool" eller "se här" så använd utrymmet smart.
- Titta igenom avslutade auktioner med liknande produkter för att se vilka rubriker som lett till högst slutbud.

Viktigt! Se till att du följer Traderas regler gällande rubricering och objektsbeskrivning. Ta del av vad som är förbjudet på Tradera under "Hjälp"-menyn på [Tradera.com](https://tradera.com).

Auktioner som bryter mot någon regel kommer att stoppas. Inga avgifter krediteras för dessa auktioner.

4. Hur kan jag sälja till fast pris?

På Tradera finns det två olika format du kan använda: Auktion eller Tradera Direkt.

Tradera Direkt innebär att du kan lägga upp 10 identiska objekt under en annons till ett fast pris. Allt efter ett köp genomförs räknas antalet objekt i annonsen ned. Efter avslutad affär så erhåller ni en orderbekräftelse via e-post. Läs mer om [Tradera Direkt här!](#)

Dessutom kan alla auktioner kompletteras med ett "köp nu"-erbjudande. Du anger då utöver utropspriset även ett fast pris som du accepterar att sälja objektet för utan budgivning. Köparen kan då välja mellan att lägga ett bud eller att köpa ditt objekt direkt, till utsatt "köp nu"-pris.

Slår någon till på ditt "köp nu"-erbjudande avslutas auktionen direkt varpå ni gör upp affären.

Kommer det istället in ett bud först övergår auktionen till en "vanlig auktion" där försäljning sker till den högsta budgivaren. Erbjudandet om "köp nu" tas då bort ifrån auktionen. Om du har ett reservationspris försvinner inte "köp nu" förrän reservationspriset blivit uppnått.

5. Hur vet jag om mina produkter är populära på Tradera?

För att undersöka marknaden för dina produkter på Tradera kan du göra en sökning bland avslutade auktioner. Ange relevanta sökord och välj att visa enbart avslutade auktioner. I sökresultatet kan du titta in på de objekt som mest liknar dina produkter och se vad de sålts för.

Förutom försäljningspriset kan du genom att studera dessa auktioner också lära dig en hel del om hur du kan utforma dina egna auktioner. Du kan se hur de andra säljarna valt att kategorisera, prissätta och beskriva sina objekt.

6. Måste jag erbjuda garanti till mina produkter?

Du är inte skyldig att erbjuda någon garanti för dina produkter. En viss garanti kan dock vara avgörande i det fall att köparen är tveksam till att handla online eller väljer mellan olika säljare. Det är viktigt att information kring eventuell garanti framgår mycket tydligt i auktionen.

Det är alltid viktigt att följa gällande lagar och bestämmelser. Som företagssäljare måste du följa de krav som anges i Konsumentköplagen (1990:932). Denna lag är en av de viktigaste lagarna att känna till vid försäljning av varor via Tradera i egenskap av näringsidkare.

Du som säljer på Tradera ansvarar för att de objekt du levererar:

- stämmer överens med auktionens objektsbeskrivning och bild
- håller den kvalitet och skick som köparen utifrån auktionen har skäl att förvänta sig
- är duglig för dess ändamål (om annat ej tydligt angivits i auktionen)

7. Måste jag erbjuda öppet köp?

Som företagssäljare är det extra viktigt att noga sätta sig in i och förstå den lagstiftning som reglerar den egna försäljningen.

Distans- och hemförsäljningslagen (2005:59) gäller vid försäljning på distans till konsument av en näringsidkare. Med andra ord, i de fall där konsumenten och säljaren inte har träffats och gjort upp affären. Detta täcker även vanligtvis försäljningar på Internet, exempelvis via Tradera.

Distans- och hemförsäljningslagen reglerar vilken information en näringsidkare ska lämna i samband med försäljningen samt ger konsumenten en tidsbegränsad ångerrätt för alla distansavtal.

Vi rekommenderar att du går igenom de regler som gäller för distansförsäljning, detta kan t.ex. göras på Konsumentverkets hemsida – <http://www.konsumentverket.se>.

8. Mina första auktioner på Tradera fick inga bud. Vad ska jag göra?

Misströsta inte. Se istället dina allra första auktioner som en skolning i hur Internetauktioner fungerar. Ta det stegvis och experimentera dig fram så kommer du snart underfund med hur just dina produkter presenteras på bästa sätt på Tradera.

Fundera gärna igenom följande inför nästa auktion:

- Använde du en bra bild/bilder som på ett bra sätt visade objektet och dess skick?
- Hade du en informativ och tydlig beskrivning av ditt objekt?
- Skrev du en genomtänkt och sökvänlig rubrik?
- Besvarade du eventuella förfrågningar från intresserade köpare utan dröjsmål så att de hann lägga sitt bud i god tid innan auktionens slut?
- Registrerade du auktionen i rätt kategori?
- Lade du utropspriset på rätt nivå? Ett lägre utropspris ger många gånger fler och högre bud eftersom fler budgivare lockas in i budgivningen.
- Använde du reservationspris? Många budgivare ogillar auktioner där det finns ett reservationspris.

För ytterligare råd är du som företagare välkommen att kontakta våra specialister på affärsutveckling. Skicka gärna ett mail till foretag@tradera.com

9. Hur ska jag hantera negativa omdömen?

Först av allt, fundera på om du kan ha gjort dig förtjänt av ett negativt omdöme. Har du brustit någonstans i dina åtaganden som kan ha gjort din köpare besviken? Om inte, läs vidare.

Omdömen på Tradera

Alla medlemmar får förr eller senare omdömen som de inte är helt nöjda med, eller att de ångrar ett omdöme de lämnat. Tradera fokuserar dock alltid på medlemmarnas positiva omdömen. Ett eller

annat negativt omdöme påverkar alltså inte dina förutsättningar att göra lyckade affärer på Tradera.

Kontakta din affärspartner för att reda ut situationen

Det är alltid säljaren och köparen som tillsammans måste komma fram till hur en situation ska lösas. Med en öppen dialog och viljan att hitta en lösning som passar båda parter kommer man mycket långt.

Du hittar **köparens kontaktuppgifter** under "Din sida" (ta fram den aktuella auktionen och klicka på köparens alias).

Viktigt om omdömen!

- **Ett omdöme är en enskild medlems personliga åsikt. Dessa återspeglar inte alltid verkligheten på ett objektivt sätt.**
- **Det går inte att ändra ett lämnat omdöme.** Den som lämnar ett omdöme är alltid ansvarig för sina 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.

Traderas roll

Traderas roll är att förmedla kontakt mellan köpare och säljare. Vi står helt utanför själva affärstransaktionen och har aldrig kännedom om alla detaljer i en uppgörelse.

Vi har varken juridisk rätt eller möjlighet att ta parti för någon medlem eller tillhandahålla specifika lösningar på problem.

Kommentera ett mottaget omdöme

Du kan bemöta ett negativt omdöme med en saklig kommentar - det säger mer om dig än omdömet i sig. En saklig kommentar till ett negativt omdöme talar för sig själv och visar på din vilja att lösa ett eventuellt problem.

Borttagande av omdöme

Strider omdömet emot någon av våra omdömesregler kan du kontakta oss för att få det bortplockat. Hänvisa då till den regel du anser att omdömet bryter.

Övriga omdömen kan bara dras tillbaka av den som lämnat omdömet. Det sköter ni tillsammans genom funktionen gemensamt återkallande av omdöme.

10. Jag har glömt mitt login/lösenord. Vad ska jag göra?

Vid inloggningen kan du klicka på länken för "Glömt lösenord" och ange den e-postadress du registrerat på Tradera. Du får då ett email med ditt logginnamn samt en personlig länk via vilken du kan registrera ett nytt lösenord till kontot.

Fler frågor?

Kontakta Traderas Företagsutveckling på foretag@tradera.com