Как избавиться от вещей и заработать

1. Вы расхламились? Потрясли свои шкафчики? Выгребли то, что давно не пользуется спросом у Вас и Вашей семьи, лежит без дела и создает хаос? Поздравляю! Вы большие молодцы! Рада за Вас! А теперь следующий этап - продажа вещей.

2. Если у Вас совсем плотный график - впишите в список дел Вашего ежедневника. Если Вы любите полениться - ставьте себе дедлайн и старайтесь выполнить. Раньше начнете раньше закончите… Настоятельно рекомендую приступать сразу.

3. Почему? Освободить окончательно Ваше пространство. Почувствовать эффект от расхламления. Получить эстетическое наслаждение. По опыту работы с клиентами знаю, что опускаются руки и приводит в уныние картина, когда все стоит, только уже не в шк

4. Подготовьте вещь, приведите ее в порядок

- ☐ **4.1** стирать/мыть
- ☐ **4.2** гладить (по желанию)
- ☐ **4.3** отремонтировать

- ☐ **4.4** найти инструкцию/комплектующие
- ☐ **4.5** сделать фото в светлое время суток, на нейтральном фоне и с разных ракурсов, в том числе и недочеты (это сбережет время Ваше и покупателей)
- ☐ **4.6** + можно добавлять аксессуары к одежде «в подарок»
- ☐ **4.7** подготовьте описание товара в заметках телефона: наименование, характеристики, причину продажи (если вы считаете, что это нужно)

5. В описание можно добавить следующий текст: отвечу на любые вопросы; возможность примерки; доставлю за символическую плату; встреча на нейтральной территории (если исключаете встречу на вашей)

6. Быстро продаются категории детских вещей (одежда, для кормления, мебель, гаджеты), верхняя одежда.

7. Площадки для продажи авито; юла; комиссионные магазины; барахолки в социальных сетях (создать/добавиться в барахолку на вашем районе); аукцион «Забирай» в Контакте;

8. личные социальные сети; ломбарды (принимают ювелирные изделия, бытовая и компьютерная техника, мобильные телефоны и ноутбуки, меховые изделия и прочее).

9. Формирование цены. По опыту скажу, если вы покупали вещь дорого и она в отличном состоянии продать ее в лучшем случае получится в половину цены от начальной стоимости, рынок насыщен. Поэтому сама продаю только в очень хорошем состоянии вещи и технику. О

10. Сформировать цену можно путем сравнения аналогичного товара на б/у рынке, можно указать «торг уместен». Снижать цену, если долго нет отклика.

11. А если хотите очень быстро продать, ставьте символическую цену (но определите минимальный порог, потому что, продавая вещь за 200 р., вы можете убить уйму время на переписку и звонки). Следите за правилами площадки по размещению объявлений и обновляйте.

12. Безопасность. Остерегайтесь мошенников (покупатель из другого города/предлагает прислать вещь ему/готов платить вперёд/хочет оплатить через банкомат/просят номер карты/приходит смс/просят сообщить код) не сообщайте данные, прекращайте разговор!!!

13. Не назначайте встречи с покупателями, когда вы одна дома. Не позволяйте нарушать ваши границы: грубый разговор, вопросы не по теме, сбивают цену в 2 раза и прочее, что вам не нравится.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?