

Comriamo su internet anche per risparmiare

Siamo tutti venditori?

Più di 15mila Italiani guadagnano dalle vendite online. Ogni 28 secondi viene venduto un videogioco, ogni 2 minuti un orologio, ogni 3 minuti una bottiglia di vino. Viaggio nel mondo di eBay con un fatturato, in Italia, di oltre 720 milioni di euro.

Sempre più Italiani comprano online, e proprio quando si avvicinano ricorrenze come le festività natalizie aumenta il numero di chi cerca il regalo da fare. Internet è uno dei canali più utilizzati, proprio per la quantità di oggetti che è possibile vedere e per la possibilità di risparmiare, ma per lo stesso motivo Internet è anche il posto migliore dove provare a vendere i propri prodotti. Siti come eBay sono specializzati nelle vendite e i loro utilizzatori sono sia i compratori che i venditori. Leggendo i dati statistici forniti da eBay il 17 novembre del 2008 ogni minuto sono stati venduti 79 oggetti e quel giorno il sito è stato visitato da 1,3 milioni di visitatori.

Ma ovviamente se qualcuno compra c'è anche qualcuno che vende. Attualmente risultano oltre 16.500 gli italiani che hanno una fonte di reddito primaria o secondaria derivante dalla propria attività di vendita su eBay (14.500) o dall'essere dipendenti di un'impresa che opera su eBay (2.000). (Fonte: Research International, Febbraio 2008)

eBay è un sito di aste online che offre ai propri utenti la possibilità di vendere e comprare oggetti sia nuovi sia usati, in qualsiasi momento, da qualunque postazione Internet e con diverse modalità, incluse le vendite a prezzo fisso e a prezzo dinamico, comunemente definite "aste online". eBay si può definire il primo mercato

online del mondo e il sito principale dedicato al commercio elettronico.

Il 6 settembre 1995, un programmatore informatico **Pierre Omidyar**, grazie alla compagna Pam e al terrore di non riuscire a finire una collezione di raccoglitori in plastica per le caramelle "pez", aprì un suo sito personale di compravendita e aste AuctionWeb, che circa due anni dopo prese il nome di **eBay**. Oltre agli involucri per le caramelle di Pam, Omidyar cominciò col mettere all'asta un puntatore laser "rotto". eBay, a 14 anni dall'esordio, è un fenomeno mondiale presente in 37 nazioni, dove ogni secondo vengono scambiate merci.

In Italia arriva **eBay.it** il 15 Gennaio 2001 è il sito europeo con il maggior tasso di crescita. Gli italiani, su **eBay.it**, si sono dedicati allo **Shopping Neutrale**, ovvero il nuovo trend che sta spopolando in Europa, legato

I numeri di eBay

Nel 2008 sono stati venduti:

- Una macchina fotografica digitale ogni 4.5 minuti
- Un computer portatile e un elettrodomestico ogni 4 min
- Una bottiglia di vino ogni 3 minuti
- Un orologio da polso ogni 2 minuti
- Un Dvd ogni 69 secondi
- Un articolo d'infanzia o premaman ogni 65 secondi
- Un francobollo ogni 59 secondi
- Un fumetto ogni 44 secondi
- Un oggetto d'arte ogni 42 secondi
- Un cellulare ogni 41 secondi
- Un libro ogni 39 secondi
- Un videogioco o una console ogni 28 secondi
- Un articolo di arredamento e bricolage ogni 24 secondi
- Un computer o un componente ogni 14 secondi
- Un articolo di abbigliamento ogni 10 secondi

al concetto di attività di compravendita in sostanziale equilibrio tra quanto è venduto e quanto è acquistato. I nostri connazionali vendono principalmente nelle categorie giocattoli, modellismo, abbigliamento e informatica, mentre con i soldi che guadagnano da queste vendite su eBay non solo acquistano prodotti nelle stesse categorie, ma sfruttano i guadagni ricavati concedendosi qualche lusso nella categoria gioielli e orologi o acquistano nella categoria Casa e Arredamento. L'indagine eBay consente inoltre di stilare una classifica delle regioni italiane in cui la tendenza allo shopping neutrale è più forte: la parte d'Italia con il maggior numero di neutral shopper è il nord, con la Lombardia in testa seguita da



Emilia Romagna (3° posto) e Piemonte (5° posto); al centro invece la presenza è maggiore nel Lazio, che occupa la seconda posizione, seguito da Toscana (4° posto) e Liguria (10° posto), solo al sesto posto abbiamo la Sicilia, che precede Campania e Puglia, rispettivamente al settimo e nono posto.

Acquirente

Per partecipare alle aste online di eBay è necessario registrarsi **"gratuitamente"**, fornendo i propri dati personali, scegliendo un identificativo internet e una password e compilando un apposito modulo in internet. Per ogni inserzione è richiesta una tariffa d'iscrizione da 0,15 a 2,80 euro e per ogni oggetto venduto eBay richiede una percentuale fissa e una quota che dipende dal valore della transazione. Qualunque acquirente può essere anche venditore dopo aver fatto una verifica tramite l'inserimento di un codice che eBay manda presso l'abitazione dello stesso oppure tramite il controllo con inserimento dei dati della carta di credito o di una carta prepagata. L'acquirente ha l'obbligo di pagare entro tempi ragionevoli e/o di dare comunicazioni su eventuali problemi per il saldo della transazione: in caso d'insolvenza sarà a discrezione del venditore se concludere la transazione senza conseguenze o stimolare l'acquirente ad adempiere il suo compito. L'utente che acquista gode però anche di diritti chiari e precisi, infatti **ricevere la merce entro i tempi stabiliti** (da una settimana a massimo un mese), e **la merce deve corrispondere alla descrizione e all'eventuale foto dell'inserzione ed essere integra**. Se questi diritti sono violati l'utente, dopo l'apertura di una controversia, può esser risarcito e ricevere assistenza, tranne il caso di pagamenti non autorizzati come l'invio di denaro in busta o con altri metodi non sicuri e/o non accettati dal sito. L'acquirente viene valutato a sua volta dal venditore con il sistema dei **feedback**: deve quindi comportarsi in maniera consona e diligente esattamente come dovrebbe fare la controparte.

Venditore

Un venditore può decidere di vendere oggetti propri usati o di aprire un negozio virtuale online su eBay: in ogni caso deve fare la richiesta d'ammissione come venditore non professionale o professionale.

- **Venditore non professionale**: scelto da molti utenti privati per la vendita di oggetti propri usati o nuovi, comporta il pagamento delle inserzioni e delle commis-

sioni sulle vendite. Rispetto all'acquirente è autorizzato a creare le proprie inserzioni.

- **Venditore professionale**: commercianti e venditori muniti di Partita IVA, permette (a pagamento) l'apertura di un negozio eBay dove esporre in vetrina la merce e altri strumenti specifici; sconti e agevolazioni su inserzioni e commissioni sulle vendite.

Una volta scelto il tipo di profilo, eBay comunica nel giro di una settimana un codice segreto che verifica il recapito del futuro venditore.

Superata questa piccola formalità si può iniziare a vendere i propri oggetti sul sito.

Professionali o no, i venditori devono sempre creare inserzioni **veritiere**, quello che viene descritto deve corrispondere a ciò che viene spedito, **e legali**, non si possono, ad esempio, vendere armi o animali vivi.

Inoltre eBay ha avviato una stretta collaborazione con la **Guardia di Finanza** e vari marchi della moda e del design, onde proteggere la proprietà intellettuale ed evitare violazioni di copyright.

In caso di acquirente scorretto, il venditore se apre una controversia può farsi rimborsare il costo dell'inserzione e delle commissioni per la mancata vendita; alcuni venditori vietano ad utenti con un numero di feedback negativo, cioè inferiore a 0, l'acquisto o la partecipazione alle loro aste, al fine di tutelarsi.

IO, IMPRENDITORE ONLINE

Silvano Pasqualon è un imprenditore nel settore del tessile e manifatturiero.

A partire dal 2001 e negli anni a seguire ha sempre avuto una grande propensione per Internet cercando sempre di utilizzare una parte dei suoi affari anche online.

Ha aperto uno dei primi negozi online di vendita al dettaglio di abbigliamento e accessori. Ma si è anche dedicato alla vendita all'ingrosso, proponendo i suoi prodotti ai compratori di tutto il mondo "on line".

Ora ha deciso di iniziare con una nuova avventura:

la produzione diretta di capi d'abbigliamento col marchio Patrizia Guidi **www.patriziaguidi.it**

Inizialmente verrà prodotta una linea di t-shirt abbinata ad un concorso per eleggere fra gli acquirenti delle t-shirt Miss e Mister Patrizia Guidi, abbinando la vendita di capi firmati (rilevati da stock di merce delle migliori marche nei negozi gestiti dalla moglie Loredana.



www.patriziaguidi.it

Siamo tutti venditori?

Offerta e Acquisto

Le modalità d'offerta e acquisto sono due. La prima è la tradizionale **asta**, con un prezzo di partenza e i successivi rilanci. Ma i venditori possono anche proporre la modalità "**compralo subito**", dando la possibilità di acquistare a prezzo fisso e immediatamente. Per capire se si può avere fiducia in un venditore online, è bene controllare i giudizi espressi dai precedenti clienti, leggendo i cosiddetti feedback, i quali tengono conto di parametri precisi sulla qualità delle merci e la rapidità di spedizione.

Su eBay sono vigenti due regole fondamentali riguardo al pagamento, e sono la **ricezione della merce solo dopo il pagamento e le spese di spedizione sono sempre a carico dell'acquirente**.

Sono concessi: il circuito di pagamenti elettronici PayPal un sistema di sua proprietà, immediato, gratuito e sicuro; vaglia postale; bonifico bancario; Assegno; Carta di credito.

I metodi vietati, non ammessi e sanzionabili, sono in-

vece:

ricarica a carte prepagate altrui (PostePay, QuickWeb); trasferimento fondi (Western Union); denaro in busta; ricariche telefoniche.

Il divieto di questi metodi è scattato per tutelare gli acquirenti e fornire una maggior protezione sul sito; non impedisce però ad acquirente e venditore di accordarsi diversamente e di praticarli lo stesso.

Un utente iscritto a eBay può mettere in vendita i propri articoli, anche senza aver attivato un account PayPal. In caso di mancato ricevimento del pagamento e/o della merce si può aprire una **controversia**, dove eBay tutela i diritti dell'acquirente richiamando e contattando il venditore; nel caso del venditore risarcisce le tariffe d'inserzione e consente la rimessa in vendita dell'oggetto non pagato.

ARMANI JEANS



MURPHY & RAYE

CAVALLI JEANS

GUESS JEANS

Burberrys

FRED MELLO

D&G

POLO RALPH LAUREN

Calvin Klein

B&C

www.patriziaguidi.it

PG
patrizia guidi
OUTLET

ABITUATI A RISPARMIARE

Abituatevi a spendere la metà' anche con i nuovi arrivi autunnali, su tutto sconto del 50% dal prezzo di listino!!

Compra on line sul nostro sito

La maggior parte dei capi da noi venduti, provengono da: **aste, fallimenti, stock**, ed è per questo che a volte "quasi sempre" la qualità del prodotto supera di gran lunga la richiesta del prezzo, così garantendo un risparmio che può arrivare ad un 60% reale.

