

Merkblatt «Verkaufen über ricardo.ch»

1. Ricardo

Ricardo ist eine in der Schweiz sehr populäre Verkaufs-Plattform. Bekannt sind ebenfalls tutti.ch und anibis.ch. International führend ist eBay. Alle funktionieren ähnlich. Besprochen wird aber hier nur ricardo.ch – und nur der Aspekt «Verkaufen».

2. Konto erstellen / registrieren

Voraussetzung für jede Aktion mit einer Verkaufsplattform ist das Erstellen eines Benutzerkontos. Also muss auf der Homepage von ricardo auf «Mitglied werden» geklickt werden.



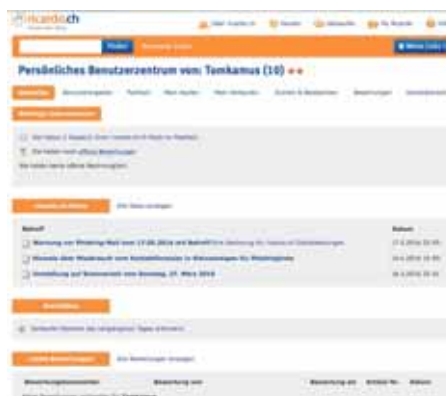
Danach sind auf 2 Seiten die üblichen Angaben zu machen, auf der ersten Geschlecht, Vorname und Name sowie das Geburtsdatum. Ferner muss ein Benutzernamen gewählt werden. Falls ein Name gewählt wird, der bei ricardo schon existiert, wird das sofort angezeigt und Vorschläge gemacht, was in ähnlicher Art gewählt werden könnte. Ferner ist ein Passwort zu wählen, das gewisse Mindestanforderungen erfüllen muss. Es ist empfehlenswert, das Passwort-Verwaltungsprogramm einen Vorschlag machen zu lassen (siehe dazu das diesbezügliche Merkblatt) und dieses dann auch gleich zu speichern.

Auf der zweiten Seite ist die vollständige Adresse und die Telefonnummer anzugeben. Natürlich müssen auch die AGB akzeptiert werden. Nachdem die Anmeldung abgeschickt wurde, wird die Kontoeinrichtung über einen Maildialog abgeschlossen. Diese Prozedur verhindert, dass Dritte ein Konto auf die eigene Mailadresse einrichten können.

Nachdem die Kontoeinrichtung abgeschlossen ist, kann es losgehen. Nach einem Klick auf «Einloggen» oder auf «My Ricardo»...



... wird das Anmeldefenster angezeigt, in welchem der oben angegebene Benutzername und das Passwort eingegeben werden müssen. Am einfachsten geht das natürlich mit dem Passwort Verwaltungsprogramm. Nach dem Einloggen wird das persönliche Benutzerzentrum angezeigt:



Bevor mit Verkaufen begonnen wird, lohnt es sich, ein paar bestehende Angebote anzuschauen, mit Vorteil in der gleichen Kategorie, in der etwas angeboten werden soll. Der Zugang findet sich mit «Kaufen» in der Kopfleiste des Benutzerzentrums. Das hilft auch, den geeigneten Startpreis des zu verkaufenden Artikels zu bestimmen.



3. Verkaufen

Gleich daneben ist auch der Startpunkt für das Verkaufen.



3.1 Was soll verkauft werden?

Natürlich kann jetzt der ganze Produkt-Kategoriebaum nach dem geeigneten Ast abgesucht werden. In den meisten Fällen ist es viel einfacher, im Eingabefeld den zu verkaufenden Artikel einzugeben und ricardo die Kategorie vorschlagen zu lassen, im illustrierten Beispiel also «Schaukelstuhl».



In den meisten Fällen wird ricardo die richtige Kategorie finden, in diesem Fall «Haushalt & Wohnen / Wohnzimmer / Sessel / Schaukelstühle & -sessel».



Weiter geht's zur Beschreibung.

3.2 Artikel beschreiben

Beim Zustand stehen nur wenige Kategorien zur Verfügung. In den meisten Fällen wird wohl «Gebraucht» die richtige Kategorie sein.

Wie möchten Sie Ihren Artikel beschreiben?

Zustand des Produkts Stückzahl

Angebot zweisprachig erfassen 

Titel
 Untertitel (optional)
 Skizzieren Sie Ihren Artikel mit einem kurzen Satz...
 Beschreibung

Wichtig ist vor allem die möglichst ehrliche verbale Beschreibung. Sonst kommt es später leicht zu Schwierigkeiten, wenn der Artikel abgeholt werden soll und nicht den Erwartungen entspricht. Zur Beschreibung gehört natürlich auch ein gutes Bild. Je nach Artikel können auch mehrere Bilder hochgeladen werden. Ricardo gibt Hinweise zur Qualität der Bilder.

Bilder (optional)
 Sie können mehrere Bilder gleichzeitig hochladen.



Für Bilder mit einer Auflösung unter 1800 Pixel (in Höhe sowie Breite, siehe auch rote Markierung unten) ist kein Zoom verfügbar. Erfahren Sie hier mehr über bessere Bilder auf ricardo.ch.

3.3 Wie soll verkauft werden?

Jetzt gilt es zu entscheiden: Auktion oder Fixpreis:

Auktion **Fixpreis-Angebot**

• Der Markt bestimmt den Preis. oder • Sie bestimmen den Preis.

Startpreis Erhöhungsschritt Sofort-Kaufen-Preis (optional)

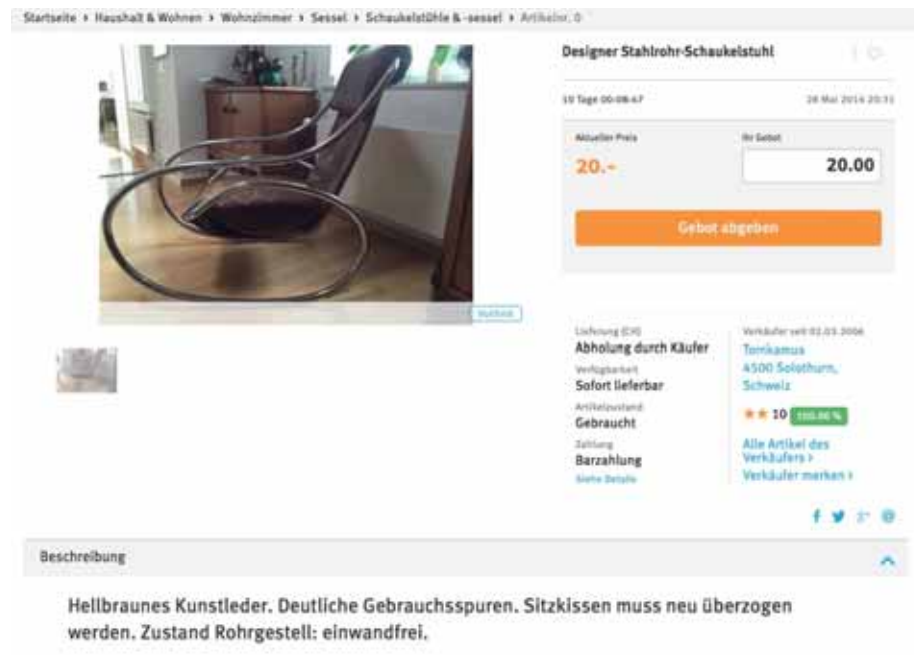
NEU: Kostentipp!

Für die Auktion erhöht ein relativ günstiger Startpreis die Verkaufschancen. Der Erhöhungsschritt sollte nicht zu klein gewählt werden. In einem weiteren Feld kann das Startdatum und die Dauer das Angebots bestimmt werden – maximal 10 Tage. Die Art des verkauften Artikels beeinflusst die mögliche Zahlungsart. Für Artikel, die verschickt werden können ist Vorauszahlung angezeigt. Bei einem Schaukelstuhl scheint dagegen Bezahlung bei Abholung sinnvoll. Als letztes muss hier noch die Art der Übergabe festgelegt werden, im illustrierten Fall eben «Abholung durch Käufer».

Die Promotionsmöglichkeiten auf der letzten Seite sind wohl eher für Händler interessant als für einmalige Verkäufe. Ansehen kann sich trotzdem lohnen.

3.4 Der Abschluss

Eigentlich ist jetzt alles fertig eingegeben. Aber wie sieht das Angebot für die Interessenten aus? Auf der Übersichtsseite gibt es die Möglichkeit, eine Vorschau aufzurufen.



Wenn das Resultat nicht gefällt können alle Eingaben von der Übersichtsseite aus nochmals bearbeitet werden., Zum Schluss noch die Gebühren. Diese werden natürlich durch gewählte Optionen beeinflusst. In diesem Fall waren sie völlig unbedeutend.

Gebührenübersicht

Einstellgebühren	0.30 CHF
Abschlussgebühren (Gemäss Gebührenreglement vom 01. Juli 2014)	Bei erfolgreichem Verkauf
Total	0.30 CHF

Ja, ich akzeptiere die AGB und die Datenschutzerklärung von ricardo.ch

Jetzt publizieren!

Ist alles OK, dann müssen nur noch die AGB und die Datenschutzerklärung von ricardo akzeptiert werden und es kann losgehen: «Jetzt publizieren!»

3.5 Der Ablauf der Auktion

Umgehend schickt ricardo ein Bestätigungsmail, welches auch die Auftragsnummer enthält, mit der das Angebot ggf. editiert werden kann. Sie gibt auch Direktzugang zu den Verlaufsinfos. Macht jemand ein Angebot, wird dies umgehend per Mail mitgeteilt. Hat ein Interessent eine Frage, sollte diese umgehend beantwortet werden. Fragen und Antworten von allgemeinem Interesse sollten für alle Besucher des Angebots sichtbar gemacht werden.

Alle Angebote können in chronologischer Reihenfolge angesehen werden. In dieser Übersicht ist auch ersichtlich, wer denn ein Angebot gemacht hat. Ein Klick auf den Benutzernamen des Anbieters zeigt, wo dieser wohnt, wie viele Artikel er schon gekauft/verkauft hat, und wie er von den Partnern beurteilt wurde (im Bild sind nur die drei ersten Beurteilungen gezeigt).

Bewertungspunkte		Mitglied seit		Gekaufte Artikel	
17	100.00%	31.01.2016		61	
davon Positiv		Ort / Land		Verkaufte Artikel	
		21300 Radzyn podaski		0	

	Letzte 2 Monate	Letzte 6 Monate	Letzte 12 Monate	Seit Anfang
Positiv	14	17	17	17 (von 17 Mitgliedern)
Neutral	1	1	1	1 (von 1 Mitgliedern)
Negativ	0	0	0	0 (von 0 Mitgliedern)
Alle Bewertungen	15	18	18	18 (von 18 Mitgliedern)

Bewertung als	Bewertungen	Angebot	Bewertet von	Datum
Neutral	Käufer	So lange es abgeht wird alles ok	★ ★ ★ stefanmutterz (59)	16.05.2016, 17:42
Positiv	Käufer	gruze	★ ★ ★ naya1 (82)	17.05.2016, 18:43
Positiv	Käufer	Dowst! Fiat164 aus Polen, die Ware in der Schweiz abholen musste hat es Top Top geklappt	★ ★ ★ rocky46 (13)	17.05.2016, 13:36

Im illustrierten Fall kamen nur wenige Angebote und dies sehr sporadisch. Trotzdem wurden die Erwartungen im Grossen und Ganzen erfüllt. Die Abholung erfolgte wenige Tage nach Verkaufsabschluss, die Bezahlung wie vereinbart.

In früheren Fällen wurde es gegen Schluss der angesetzten Verkaufsperiode recht hektisch, und die Angebote folgten sich im Minutentakt. In zwei Fällen wurden Preise erzielt, die weit über den Erwartungen lagen.

3.6 Zum Schluss: die Beurteilung

Es gehört zu den Anstandsregeln, dass für den Käufer nach der Abwicklung des Handels eine Beurteilung abgegeben wird. Umgekehrt sollte auch dieser seine Beurteilung des Handels abgeben.