

Шкаф в квартире перестал нормально закрываться, полки прогнулись под тяжестью одежды, а одеть на выход по-прежнему нечего? Знакомая ситуация многим представительницам прекрасной половины общества. Поэтому вопрос – куда деть вещи, вышедшие из моды, остаётся довольно актуальным. Естественно можно выбросить скопившийся хлам в мусор, однако это расточительно. Единственно правильным выходом из сложившейся ситуации является продажа ненужной одежды.

Где продаются вещи в интернете?

Ради справедливости хочется сказать, что бытовая техника, книги и электроника уже достаточно давно реализуются через интернет. Эта тенденция постепенно коснулась обуви и одежды. Однако ввиду того что примерять и пощупать товар клиент не может до момента доставки покупки, это вызывает много лишних хлопот.

Но, несмотря на все сложности, продажа одежды в интернете обладает массой достоинств:

- Такой способ торговли самый быстрый. Просто разместив объявление о продаже одежды на популярном сайте <http://www.ria.biz/> продавцу остаётся дожидаться первого клиента. При этом ждать долго не придётся, так как сайт ежедневно посещают тысячи украинских потребителей.
- Весь процесс происходит перед экраном монитора. Не покидая пределов квартиры можно продавать либо покупать самые разнообразные товары.
- Данный вид торговли выгоден как продавцам, так и покупателям. При этом нет необходимости оплачивать какие-либо дополнительные услуги, что благоприятно влияет на стоимость товара.

Почему правильно составление объявления ускоряет продажи?

Чтобы Ваши джинсы, куртка либо вечернее платье продавались быстро и выгодно важно заполнять все пункты описывающие товар. Обязательно наличие нескольких фотографий. Не лишним будет указать разные варианты связи. Старайтесь максимально быстро реагировать на вопросы клиента. Если потенциальный покупатель

долго не получает интересующую информацию, он будет искать другого продавца.

Составляя объявление нужно указывать максимально подробную информацию о состоянии и других особенностях товара. Однако не стоит приукрашивать реализуемую вещь, указывая неправдивые данные. Ведь после того как клиент получит товар и он ему не понравится он его вернёт, а Вам придётся оплачивать услуги курьера.

Если выставить на сайте фотографии с разных ракурсов, то потенциальный покупатель может максимально подробно рассмотреть товар а, следовательно, принять правильное решение, нужна ему данная одежда или нет. Не забудьте указать в объявлении, что возможен торг. Чтобы получить желаемую сумму денег, начальную стоимость можно слегка завысить.

Особенности взаиморасчётов и доставки товара

В интернете стираются границы. Благодаря этому значительно увеличивается аудитория потенциальных потребителей. Однако отправлять потёртые джинсы на другой конец планеты невыгодно в плане затрат на доставку. Поэтому лучше продавать товары в одном городе. При этом составляя объявление, обязательно укажите особенности оплаты товара, удобным для Вас и желательно для потенциального покупателя способом.

Сегодня популярностью пользуются следующие варианты взаиморасчётов:

- наложенным платежом;
- банковским переводом;
- через электронные платёжные системы;
- перевод денег на смартфон;
- почтовый денежный перевод;
- оплата наличными средствами после доставки товара.

Естественно выбор окончательного варианта оплаты товара остаётся за продавцом. Однако если это будет неудобный и сложный способ для покупателя, то ожидать быстрой продажи не стоит. Поэтому все нюансы нужно продумывать заранее.