

JAVIER GONZÁLEZ

VIVIR DE LA COMPRA VENTA

MacBook Pro



**CÓMO GANAR DINERO POR INTERNET VENDIENDO
DE SEGUNDA MANO EN PORTALES DE COMPRAVENTA**

Vivir de la compra venta

Cómo ganar dinero por internet vendiendo de segunda mano en portales de compraventa

Por: **Javier González**

Nota Legal

Copyright © 2015 Javier González

Primera edición: Octubre 2015

Índice

[Acerca del autor](#)

[Regalo para los lectores](#)

[PARTE 1: INTRODUCIENDO EL TEMA](#)

[¿Por qué te interesa este libro?](#)

[¿A quién va dirigido?](#)

[¿Por qué te puedo ayudar?](#)

[Vende tus trastos antes de dedicarte a la compra venta](#)

[PARTE 2: EXPLICANDO EN QUE TE TIENES QUE CENTRAR](#)

[La compraventa, su adaptación al siglo XXI](#)

[Pon todo tu conocimiento a tu disposición](#)

[Si no lo tienes claro, aquí te digo en que centrarte](#)

[Dónde comprar](#)

[¿Hace falta empezar con una fuerte inversión?](#)

[De la importancia del precio en el éxito de tu negocio](#)

[Puntos fuertes Ebay](#)

[Puntos fuertes Todocoleccion](#)

[Ejemplo de cómo usar dos webs para vivir de tus ventas](#)

[La clave para el largo plazo: una excelente comunicación con los compradores](#)

[No pierdas mucho tiempo en los envíos](#)

[La competencia, ¿es un problema? ¿Merece la pena seguirla?](#)

[Explicando las rachas malas y cómo aprovecharlas](#)

[Conclusión](#)

[PARTE 3: EXTRAS](#)

[Capítulo extra de regalo:](#)

[¿Se puede hablar claro sobre el dinero?](#)

[Enviar paquetes: comparativa entre Kiala y Correos](#)

[Si quieres profundizar en el tema aquí tienes más libros](#)

[Cómo leer gratis mis PRÓXIMOS libros](#)

Acerca del autor

Me llamo Javier González y tengo 36 años. En mi currículum podrías ver que soy Ingeniero de Telecomunicación y que tengo un Doctorado en Ingeniería Electrónica expedido por la UPM en el 2011. También verías que he trabajado en diversos proyectos de investigación, todos relacionados con las telecomunicaciones, desde el año 2006. Pero lo que no pone es lo más importante para tí.

Y es que desde hace 9 años he usado de manera casi constante plataformas como Ebay para deshacerme de los trastos que me sobran y así conseguir un doble objetivo: hacer hueco en casa y conseguir un dinero extra. Lo que no sabía es que también conseguiría un tercer objetivo: divertirme en el proceso.

Con el paso de los años también he aprendido sobre el negocio de la compraventa. He comprado artículos de segunda mano para luego revenderlos por internet. Me he dado cuenta que la técnica es la misma independientemente del tipo de objetos que venda y del portal de compraventa que use.

Me he propuesto enseñar todo lo que sé sobre el tema y es por eso que publico regularmente en mi blog [Cómo vender en Ebay y Todocoleccion](#). También estoy publicando una serie de [ebooks](#). Uno de los cuales es el que tienes de manera digital ante tus ojos.

Además de lo anterior también estoy creando video tutoriales que voy subiendo a [Youtube](#) en mi canal: Cómo vender en Ebay y Todocoleccion. También estoy en las redes sociales: en [Facebook](#) y [Twitter](#): @venderenebayytc.

Adicionalmente y si prefieres contactarme de manera más directa puedes hacerlo a través de mi página de contacto: <http://venderenebayytc.com/contacto/>

Si quieres recibir un e-mail cada vez que publique un nuevo libro, suscríbete a mi lista de correo en: <http://venderenebayytc.com/avisos-nuevos-libros/>. Tu dirección de email no será compartida y puedes darte de baja en cualquier momento.

Regalo para los lectores

¡Gracias por descargar este libro! Por hacerlo ya te has hecho merecedor de otro ebook de regalo. Descárgate gratis mi libro **51 cosas que puedes vender en Ebay y Todocoleccion. Un pequeño estudio de mercado** yendo a <http://venderenebayytc.com/recibir-pdf/>

PARTE 1: INTRODUCIENDO EL TEMA

¿Por qué te interesa este libro?

Imagino que hayas oído hablar de Ebay, que hayas comprado algo en ese portal incluso. ¿Tuviste algún problema? Lo normal es no tenerlo. Casi toda la gente que participa en Ebay, tanto a nivel particular como empresa, son profesionales en su manera de operar. Y cada vez el servicio mejora y cada vez más gente se apunta.

Es menos probable que hayas oído hablar de Todocoleccion. Esta página debería ser imprescindible en tu navegador si eres coleccionista. La deberías tener en favoritos si o sí. Todocoleccion es usada por muchos profesionales pero también por vendedores amateur o particulares.

Pero estos son solo dos de los portales de compraventa que existen en internet. Hay muchos más, cada uno con sus características.

Si quieres usar otros portales que no sean Ebay y Todocoleccion, este libro sigue siendo para ti. Y además lo que aprendas aquí te puede servir para vender, en general, por internet.

En este libro te explicaré cómo dar el paso para pasar de vendedor particular a semi-profesional o profesional. A pasar de vender unos pocos trastos al mes, a tener un catalogo de cientos o miles de productos y vender decenas o cientos de productos al mes. No es tan importante la cantidad de anuncios vendidos como la cantidad de dinero conseguido. Eso tenlo claro. Ya lo explicaré en este libro.

Mi objetivo es que consigas acercarte al salario mínimo interprofesional. Cerca de ahí es donde puedes dar el paso de hacerte autónomo o empresa y dar un paso más para hacer de esta actividad tu negocio o retroceder y no pasar de ese tope sin dejar de ganar unos pocos cientos de euros al mes.

Te voy a explicar cómo aumentar tu dinero vendiendo objetos por internet y luego tú decides si es una actividad que te compensa, que la quieres dejar en *hobbie* o la quieres convertir en el centro de tu actividad profesional.

Y encima te explicaré como hacerlo para que sea divertido, que lo consideres más un *hobbie* que un trabajo. No es tan difícil. A mi me ha encantado trabajar durante estos últimos años con Ebay y Todocoleccion y he tratado con gente maravillosa tanto en las buenos como en los malos momentos. Veremos todo esto en el libro y más.

Los portales de compraventa evolucionarán.

Y todos nosotros lo haremos con ellos. Algunos tal vez incluso desaparezcan. No importa,

otros los reemplazarán. Eres tú quien debe ser flexible.

Este libro se centra algo mas en Ebay y Todocoleccion y sin embargo lo explicado en este libro te servirá en un 95% para cualquier portal de compraventa. Léelo y compruébalo.

Lo que te explico está basado en el *feedback* que me llega por parte de mis compradores. Basado en mi propia experiencia, en la experiencia de algunos colegas vendedores y de la competencia a la que sigo.

Yo acabé haciendo lo que te aconsejo en este libro. Solo que no empecé sabiendo aplicar esta guía y no encontré a nadie que me explicara cómo debía hacerse.

Tú puedes empezar ya con todo el conocimiento que he adquirido con el paso de los años. Céntrate en lo que te digo. Pero recuerda que nada de esto funcionara si no trabajas ni te esfuerzas un poco. Todo lo que merece la pena no se consigue sin un poco de trabajo.

¿A quién va dirigido?

A personas que tienen un trabajo por cuenta ajena pero cuyo sueldo se les queda un poco justo para llegar a fin de mes.

A personas con poco tiempo libre pero con algo de necesidad económica.

A parados que no tienen trabajo pero quieren aprender sobre actividades prácticas que les reporte algo de beneficio económico.

A toda la gente que le gustaría ser el dueño de su vida y empezar una actividad que le permita ganarse la vida por si mismo e ir de menos a más. Permitiéndose tener fallos durante el camino sin que esto ponga en peligro su negocio.

¿Por qué te puedo ayudar?

Yo he usado Ebay y Todocoleccion durante años de manera conjunta para vender mis objetos de coleccionismo. Tengo miles de transacciones hechas tanto en Ebay cómo en Todocoleccion en los últimos 9 años.

Pero también he usado otras páginas de compraventa. Y también he vendido artículos que no fueran de coleccionismo. Toda esta experiencia de años es la que voy a aportar en este libro.

Actualmente tengo el sello de Vendedor Excelente en Ebay, otorgado exclusivamente a los mejores vendedores. Puedes ver eso en la imagen de abajo.

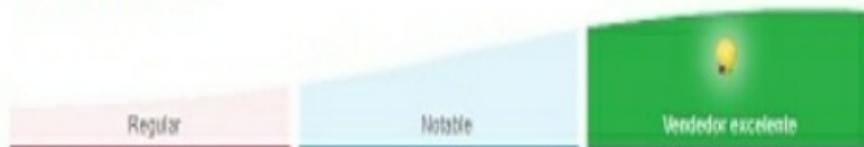
Tu nivel de vendedor es:
Vendedor excelente

Según la evaluación del 20 jun 2015

Tu nivel de vendedor previsto es:
Vendedor excelente

Para tu próxima evaluación, el 20 jul 2015

📈 Ver la tendencia de datos



A fecha de 12 jul 2015

Tu rendimiento hasta la fecha

▶ **1,24%** de tus transacciones presentan problemas



▶ **0** casos se han cerrado sin resolución por parte del vendedor



También puedes ver mi número de valoraciones totales y el número de votos que he recibido en los últimos 6 meses en Todocoleccion.

Recibidas como comprador

Recibidas como vendedor

3752 valoraciones media: 5 

	último mes	últimos 6 meses
	15 votantes	112 votantes
Positivas (5 y 4)	36	263
Neutrales (3)		1
Negativas (2 y 1)		
Valoración media	5.00	4.98



Rubenhood

11 julio/2015

5

Todo correcto. 100% recomendado

Así que en este libro voy a enseñarte cómo puedes vender regularmente objetos de segunda mano por internet.

Yo ya lo he hecho antes. No sólo me he sacado un dinero extra que viene genial para pagarte un capricho, ahorrar o tener más capital para invertir. Además he descubierto un *hobbie* muy divertido.

En el cual he invertido horas pero que no me ha supuesto un gran esfuerzo. Y sí muchas alegrías. Me ha dado mucha más seguridad en mí mismo y en mi futuro.

Y si a mí me ha ayudado en todas estas maneras es que a tí también lo hará.

Me he dado cuenta que la técnica es la misma independientemente del tipo de objetos que venda y del portal de compraventa que use. En la próxima sección te explico en detalle cómo vender objetos de segunda mano por portales de compraventa.

Vende tus trastos antes de dedicarte a la compra venta

Imagino que si ya estás leyendo este libro quizás te haya picado el gusanillo de vender cosas por Ebay y Todocoleccion. Quizás te haya interesado tanto que hasta hayas empezado a hacer estudios sobre qué objetos tienen más salida y hasta te estés planteando empezar a buscar donde poder comprarlas barato para venderlas con beneficio. La compra venta es algo perfectamente posible y que no tiene nada de malo.

Pero te recomiendo que antes de empezar a usar dinero tuyo y a invertir más tiempo al día en esta actividad empieces a vender primero trastos tuyos, que tengas por casa o en casa de familiares o amigos.

La compra venta tiene una barrera inicial: tiempo y dinero

Porque para empezar este tipo de actividad, aparte de la constancia y esfuerzo y sobreponerte a rachas en las que no hay ventas, necesitas de dos cosas primordiales en la vida: tiempo y dinero.

Y el dinero es importante, claro. E invertir parte de tu dinero por un posible beneficio futuro es arriesgado. Siempre lo es. Aunque si haces bien tus deberes puedes reducir ese riesgo. Eso está claro.

Pero el tiempo es otra cosa. Invertir tu tiempo significa que dejas de hacer cosas como salir a pasear, echar la siesta, tomar una caña con los amigos, estar con la familia ...

Para mí, dejar de usar ese tiempo para iniciar una actividad laboral, es algo que tiene mucho más impacto en mi vida que el dinero que pueda ganar. Tengo que tener muy, muy claro que la posibilidad de beneficios me vaya a compensar el tiempo que dejaré de emplear en esas actividades.

Por eso antes de decidirte a dar el paso de hacerte un profesional de la compra venta te recomiendo que no inviertas tu dinero ni mucho tiempo y empieces vendiendo solo trastos que tengas por casa.

Si quieres pregunta a tus amigos si tienen algo de lo que quieran deshacerse. Ayudándoles a ellos, siempre podrás intentar conseguir más votos para mejorar tu perfil y además conseguirás más experiencia.

Piensa en ello como en una inversión de futuro, como una escuela práctica a coste cero. Y de esta forma siempre estarás seguro de que no perderás dinero. Que no es poco.

¿Y sobre el tiempo?

Pues en este caso, si te limitas a cosas que tengas por casa está claro que invertirás

menos tiempo en buscarlas ya que las tienes al lado. Te estrujarás menos la cabeza pensando cómo y dónde encontrar unos artículos ideales para vender porque trabajarás con los que tengas a mano y punto. Menos sobre lo que reflexionar, por lo menos al principio. Y te podrás concentrar en las tareas iniciales y básicas que son imprescindibles. Fotos, títulos descripción, subastas o precio fijo...

Además, como venderás cosas muy diferentes podrás hacer estudios prácticos y en vivo sobre que lotes dan mas rentabilidad y menos trabajo. No necesitas leerlo por internet ni hacer búsquedas laboriosas en diversos portales.

Ese estudio lo harás tú mismo y por tu cuenta. Piénsalo y te darás cuenta que esa experiencia a precio gratis no es algo que puedas encontrar en muchos ámbitos profesionales en la vida.

Los trapos sucios, mejor al principio

Y hay otro motivo por el que recomiendo que empieces con tus trastos y es que muchas, muchas veces te costará conseguir ventas o habrá uno o varios objetos que no consigas vender ni en un año. Y aparte habrá rachas malas, que siempre las hay. Tienes que ver la parte mala de este mundillo. No hay ventas aseguradas, no hay certezas. Estas tú solo con tus habilidades compitiendo en un mundo con otra mucha gente que hace lo mismo que tú.

Sí, puede haber espacio para todos pero solo unos pocos tendrán habilidades, constancia, posibilidad de inversión, espacio para almacenar, tacto para lidiar con clientes pesados, cintura para sortear los cambios en la normativa en Ebay o Todocoleccion... Mejor que vayas viendo todo esto por tu cuenta y poco a poco.

Concluyendo

Si quieres dar el paso a vendedor profesional, tómatelo con calma y con unas pretensiones iniciales que sean razonables tirando a bajas. Siempre habrá tiempo de mejorar las expectativas y psicológicamente se lleva mucho mejor ir de menos a más que de más a menos. Si te enfocas en la compra venta es posible que no encuentres tu nicho de productos a la primera, tenlo en cuenta. Y hay que tener claro que hay que ser constante en el trabajo y aprendizaje.

PARTE 2: EXPLICANDO EN QUE TE TIENES QUE CENTRAR

La compraventa, su adaptación al siglo XXI

Una de las maneras más tradicionales de ganarse la vida es tener una tienda y vender objetos físicos. Pueden ser objetos de primera necesidad, como los relacionados con la alimentación u objetos de necesidad no tan básica cómo pueden ser los aparatos tecnológicos de última generación.

Lo habitual en el mundo de los negocios es vender objetos nuevos y se sigue un proceso que tiene al menos los siguientes actores: el productor, el distribuidor y el vendedor final.

Existe otra manera de vender y es la venta de segunda mano o de objetos usados. Tradicionalmente no ha tenido mucho *glamour*. Se suele tener una visión de quienes realizan este tipo de actividad como de vendedores ambulantes. De gente que rebusca entre la chatarra que se encuentra en mercadillos o en los trasteros de la gente que quiere tirar sus cosas. Un poco orientado hacia gente de clase media-baja.

Sin embargo, en las últimas décadas el vendedor de segunda mano ha ido evolucionando. La tecnología ha facilitado su trabajo y su manera de proceder en el negocio.

Además, en los últimos años han proliferado las tiendas de segunda mano de artículos generales. Esto da una idea de que puede ser un negocio rentable que cada vez se está tomando más en serio.

Y es que una de las ventajas de este tipo de venta con respecto a la venta tradicional anteriormente mencionada es que te saltas los intermediarios en el proceso. Tus compras y ventas son siempre a clientes finales, sin intermediarios. La rentabilidad puede ser más alta gracias a esto.

Y este beneficio es aplicable incluso a la compraventa tradicional, la que se ha hecho hasta la llegada del siglo XXI y que aún se puede seguir haciendo aunque cada vez tiene menos sentido.

En el siglo XXI ha irrumpido la tecnología, Internet y el mundo online.

El mundo online, en cuanto a variedad, no excluye nada del mundo físico. En él se pueden tener tiendas de todo tipo. Se pueden seguir vendiendo productos de primera necesidad, objetos lujosos o de entretenimiento totalmente nuevos. Negocios con la misma pirámide compuesta de los 3 elementos clásicos: el productor, el distribuidor y el vendedor final.

Pero la reventa o compraventa de objetos usados es una de las formas de venta que más ha evolucionado por la irrupción de Internet. Qué más beneficios y potencial tiene si se

sabe usar bien las herramientas que el siglo XXI pone a nuestra disposición.

Ya no es necesario recorrer mercadillos buscando material y ensuciándose las manos. Puedes seguir haciéndolo si te gusta y encuentras placer en ello. La verdad es suele ser divertido ir a la caza de tesoros.

Pero en el siglo XXI no necesitas rebuscar y recorrer tiendas y mercados. Sólo con unos clics y unos giros de muñeca de ratón tienes a tu disposición miles de anuncios de particulares que venden sus cacharros usados.

Y foros especializados donde se ponen anuncios entre particulares.

Y grupos de Facebook donde, de nuevo, se vende entre usuarios objetos de coleccionismo o de segunda mano.

Y nuevas formas o portales que irán surgiendo mientras la tecnología sigue evolucionando. Y que seguirá acercando al consumidor final con el vendedor, sin necesidad de intermediarios.

La parte de la compra en el siglo XXI

Todo este acercamiento hace que sea mucho más fácil intentar buscar objetos con los que conseguir rentabilidad pensando en la compraventa de segunda mano. La dificultad está, sobre todo, en el conocimiento de qué objetos merecen la pena invertir en ellos y cuáles son una potencial pérdida de tiempo y dinero.

Una desventaja de la búsqueda online es que no puedes tocar directamente los trastos u objetos que compres. No puedes fiarte de tu tacto y ojos tan bien cómo en la vida real, y valorar, usando tu cabeza, un raro producto que encuentras en un puesto callejero.

Pero después de un tiempo rebuscando por internet aprendes a saber cuándo fiarte y cuándo no. Desarrollas un sexto sentido. Y tu visión sigue siendo útil.

Pero tu cerebro desarrolla métodos de análisis propios que estudian la descripción del producto, la manera en que está escrito, la manera en que responde el vendedor a tus preguntas, el modo de pago y envío que te propone.

Además existen webs online dónde puedes comprar productos para revender como Ebay o Mercadolibre. Y en ellos el vendedor tiene una valoración y puedes conocer la opinión de antiguos compradores. Está información es súper útil.

Y además, con tu portátil o *smartphone* puedes hacer búsquedas rápidas mientras buscas lotes en el mundo físico o en el online para saber el precio que puede tener un lote que no conoces. Todo en cuestión de segundos.

La parte de la venta en el siglo XXI

Todo esto relacionado con la parte de la compra pero es que la parte de la venta también ha mejorado increíblemente con respecto a siglos pasados.

Internet ha permitido el acercamiento entre el vendedor y el comprador pero no solo los que físicamente están cercanos sino también los que están físicamente a miles de kilómetros de distancia.

La comunicación instantánea y gratuita entre diferentes continentes hoy es un hecho cuando hace 30 años parecía una locura.

Y la visibilidad gracias a buscadores como Google y a webs como Ebay o Delcampe es muchísimo mayor. Y si eres buen vendedor y te esfuerzas un poco en entender cómo funcionan estas herramientas puedes obtener mejor visibilidad promedio que la mayoría de vendedores. No necesitas saberlo todo, solo saber y entender y aplicar tus conocimientos un poco mejor que la mayoría de vendedores.

Y aún cuando no uses bien estas herramientas, mientras las uses, conseguirás visibilidad. Una visibilidad que ya les hubiera gustado a los vendedores del siglo pasado.

Hoy en día, más que nunca, la compraventa es una mezcla entre técnica, experiencia y arte. En el siguiente capítulo te indico cómo usar tu experiencia y conocimientos.

Resumen:

-La compraventa de objetos de segunda mano es un negocio de siglos de antigüedad.

-Tiene una gran ventaja intrínseca con respecto a la venta de objetos o productos nuevos. Se eliminan a los intermediarios. Por lo tanto, la rentabilidad aumenta.

-Pero el siglo XXI trae nuevas ventajas. Ya no es necesario recorrer mercadillos ni bazares. Todo el proceso de búsqueda se puede hacer desde casa sin ensuciarte las manos ni perder tiempo en desplazamientos.

-Y la venta se puede hacer a todo el planeta. Tu mercado potencial es, literalmente, de millones de personas. Puedes hacer más ventas.

Pon todo tu conocimiento a tu disposición

El caso es que si quieres vivir de un negocio de compraventa tienes que centrarte en un tipo de objetos relacionados entre sí. En un nicho. Si vendes cosas totalmente diferentes unas de otras no lograrás sinergia ente tus productos y un comprador solo estará interesado en parte de tus productos en venta. Necesitas ser específico en las cosas que vendes. Pero, ¿en qué centrarse?

Tal vez tengas un hobby, una afición o te gusta coleccionar algo. Tal vez si has leído mis anteriores libros ya lleves tiempo usando Ebay y Todocoleccion para sacarte de encima cosas que no quieres de casa mientras consigues un dinero extra. Y alguna de las cosas que has vendido te ha producido más placer y diversión que otras.

Un hobby puede ser rentable además de divertido

En todo caso, tienes un conocimiento sobre un tipo de producto o sobre una actividad que usa un tipo de productos. Más importante, puede ser es algo que te gusta o te divierte.

Por ejemplo, pueden encantarte los acuarios, te puede gustar tejer punto o puede que seas un friki de los cómics. Esto son ejemplos de casos dónde puedes sacar provecho de tus conocimientos y hobbies. Conoces la actividad, y más importante, la gente que realiza esa actividad.

Puedes usar este conocimiento y esta pasión para ver qué tipo de productos o lotes podrías vender de manera un poco más seria y consistente para aumentar tus ingresos.

Te recomiendo que escojas un tipo de producto o lotes que te motiven si quieres intentar ganarte la vida con la compraventa en internet. Si puede ser que te apasionen. Esa es una de las claves para poder ser feliz mientras consigues unos ingresos con esta actividad.

Y para poder mantenerla en el tiempo, cuando vengan los problemas y las malas rachas. Si estás en un negocio de lo que obtienes energías positivas es más probable que te esfuerzas más y mejor en sacarlo adelante.

Por ejemplo, imaginemos que te gusta hacer fotos. Como amante de la fotografía, ¿hay algún tipo de producto que te plantearas comprar de segunda mano para este hobby?

El primero que se me ocurre son cámaras. Y además imagino que hay mercado para varios tipos de cámaras. Habrá, al menos, un nicho de coleccionismo para cámaras antiguas. Y puede haber otro nicho para cámaras usadas pero en buen estado que sean funcionales.

Tal vez podrías centrarte en, bien tratar de encontrar cámaras antiguas en buen estado y de segunda mano para revenderlas, o en cámaras más nuevas, completamente funcionales orientadas a venderlas a gente que no puede permitirse los precios de una cámara nueva.

O tal vez te puedas meter en los dos tipos de nicho si tu tiempo, energías y conocimiento te lo permiten.

En cualquier caso tus conocimientos de fotografía te hacen más sencillo saber de cámaras y, más importante, hace que no te importe invertir tiempo en este tema.

Pero date cuenta de una cosa, los sitios donde puedas buscar estos dos tipos de cámaras son diferentes. Y el público objetivo al que se las vas a vender también es diferente.

Las cámaras antiguas están orientadas a coleccionistas y posiblemente de gran poder adquisitivo.

Y las cámaras semi-nuevas y baratas están orientadas a gente con poco poder adquisitivo que quiere algo funcional y lo más actual posible.

Pero, en ambos casos, la fotografía es el común denominador y si a mí me gustara mucho la fotografía no me costaría meterme a investigar cuales de estos dos tipos de negocios viene mejor o cual tiene mejor rentabilidad y mejores posibilidades de funcionar en el largo plazo.

Es más que probable que por tu afición a la fotografía ya tengas algún conocimiento, que por muy básico que sea no te haga empezar de cero. Y quien dice fotografía dice cualquier otro tipo de actividad que implique usar algún tipo de objeto. Aprovéchalo.

¿Y si no se qué vender?

Quizás no tengas ninguna afición a la que creas que puedas sacar partido. Pero si ya has estado vendiendo tus trastos de manera habitual, es inevitable que tengas una idea de que cosas tienen más rentabilidad que otras. Algo te hará sentir más cómodo. Puedes centrarte en eso, para intentar comprar de segunda mano y revender.

Pero en todo caso yo te voy a dar unos consejos sobre hacia dónde tiraría si empezara de cero.

Si estás buscando un nicho en el que centrarte y dudas entre varios, lo lógico sería centrarse en cosas que abultaran poco (ten en cuenta que necesitas espacio en tu casa para almacenarlo), que haya sitios web o foros donde se pueda comprar online, mercadillos o tiendas físicas (aunque esto no es tan importante en mi opinión) y/o que pese poco para que los gastos de envío de correos no sean demasiado altos.

Ten en cuenta que tanto por almacenaje como por gastos de envío, a priori, parece más

apetecible vender algo del tamaño y peso de, por ejemplo, unos sellos antes que revistas.

También hay en juego otro factor y es la rentabilidad que tenga un objeto.

Imaginemos que yo sé, tengo el conocimiento, que existen siete discos de música que son muy raros y que pueden alcanzar precios muy altos, de 3 cifras o más.

Eso sí, no dispongo de ninguno. Además es que cuando me he puesto a buscarlos no los encuentro en páginas de segunda mano ni en mercadillos ni en tiendas viejas.

Pero estoy siempre atento y tengo alertas en las páginas de internet. Se pueden poner alertas en Google, Ebay, Todocoleccion, Mercadolibre... que te avisan si alguien pone un artículo con las palabras clave que indiques.

Digamos que cada 2 o 3 meses alguien pone alguno de estos discos valiosos a la venta, y que yo veo la posibilidad de adquirirlo para luego venderlo intentando conseguir un beneficio.

Claro, dependiendo del beneficio que consigas, tal vez te pueda resultar más conveniente vender un disco de este tipo cada 3 meses que tener cientos de discos normales y más baratos en venta. Y además es muchísimo menos trabajo.

Pero también hay que tener en cuenta algo.

Que nunca sabes cuándo vas a encontrar uno de estos objetos valiosos. Tal vez pueden pasar años entre que consigues uno y otro. Además sería como jugarse la partida a unas pocas cartas. Si hay problemas en el envío u ocurre algo no esperado te juegas los beneficios de varios meses con uno o muy pocos lotes.

Yo recomiendo una técnica combinada de objetos de precio relativamente bajos pero abundantes con vender todas las rarezas de las que tengas conocimiento.

Así juntamos los dos tipos de ventas. Serás capaz de vender cosas más comunes de manera constante e ir formando una cartera de clientes sobre este mismo tipo de objeto.

Y tendrás, e irás consiguiendo, conocimiento de lotes raros y muy valorados que podrás ir consiguiendo con el tiempo para darle un impulso a tus ventas mensuales. Y cuanto más te mantengas en este juego, más te enterarás de la existencia de otros lotes raros e irás teniendo y revendiendo más y más de ellos.

Los artículos que no sean raros lo mejor es tratar de comprarlo en lotes para que su precio medio sea más bajo. Generalmente se paga menos cuanto mayor es el lote.

De todas maneras yo siempre tiraría hacia lo que más te apasione. El resto son problemas, obstáculos que se pueden solucionar. Pero hay que evitar que te aburras o canses o te desmoralices si ves que no consigues objetivos a corto plazo.

De todas maneras, se pueden saltar todas estas recomendaciones y aún así conseguir sacar un dinero extra. Pero si las sigues tendrás más probabilidades de sacar más dinero del que sacarías si no las sigues.

Y si aún no lo ves claro y tienes que escoger en centrarte en vender un tipo de objetos, el próximo capítulo te resolverá las dudas que tengas hacia qué tipo de nicho centrarte.

Resumen:

-Centrarse en objetos que te apasionen o que se usen en alguna afición u hobby tuyo.

-Si tienes varias posibilidades, es mejor centrarse en:

- Objetos que no abulten mucho.

- Objetos que no pesen mucho. Altos gastos de envío disminuyen la probabilidad de venta.

- Crear alertas y realizar de vez en cuando búsquedas de lotes raros (que te den más de 100% de rentabilidad).

- Comprar lotes grandes de artículos no tan raros pero con una rentabilidad interesante (entre un 50 y un 100% de rentabilidad).

Si no lo tienes claro, aquí te digo en que centrarte

Si no sabes hacia que tipo de nicho centrarte, yo te voy a dar un consejo. Céntrate en algún tipo de coleccionismo.

Y para mostrarte porque pienso así déjame contarte algo sobre mi historia.

¿Por qué me gusta el coleccionismo?

De niño me encantaba coleccionar. Coleccioné sellos, monedas, minerales, cómics... Cosas normales, ninguna afición excéntrica la verdad. Conforme me fui haciendo mayor fui dejando de lado esta afición. Falta de tiempo y dinero hicieron que perdiera el interés.

De la necesidad nace la virtud.

Ya de adulto me vi en la necesidad de intentar complementar mi salario con unos ingresos extra que me ayudaran a poder ahorrar más. Y me puse a pensar.

Yo ya conocía Ebay de vender algunos videojuegos de consola que ya no quería y sabía que ese material se podía vender bien. Así que una opción que se me ocurrió fue que podía intentar rebuscar en tiendas de segunda mano o en foros o en el propio Ebay y comprar juegos baratos para luego intentar venderlos más caros.

El truco está en saber el valor que puede alcanzar ese lote para saber si estas comprando barato o caro.

El problema de esto es que requiere conocimiento. Podía especializarme en los videojuegos (no en general, sino en una o dos consolas en particular y rastrear sus juegos más codiciados) pero el caso es que a mí los videojuegos me aburrían un poco y no me apasionaba nada esta idea.

Además había descubierto otra página web de compraventa llamada Todocolección. Era española y estaba especializada en el coleccionismo. No tenía coste de inserción de anuncios para particulares. Se me ocurrió que lo ideal sería intentar maximizar mis opciones de venta usando ambos portales a la vez.

Parecía lógico, ¿verdad? Y es que lo es. Diversificaba y podía llegar a más gente, cada portal tenía sus virtudes y yo podía explotarlas.

Y si algo se vendiera en un portal lo quitaría de la venta en el otro. Tampoco iba a tener tantos artículos como para que pudiese tener problemas con esto. Y te diré otra cosa, aunque tengas miles de artículos no es un problema. Solo es un problema si vendes

decenas de artículos al día.

Sólo tenía un inconveniente, los videojuegos no se venderían bien en Todocolección puesto que los que yo conocía no eran muy *vintage* ni antiguos precisamente. Y la gente que compra videojuegos más o menos actuales no suele entrar en Todocolección.

Se me ocurrió que lo ideal sería vender algún tipo de objeto relacionado con el coleccionismo. De esta manera podría aprovechar las virtudes de TC. ¿Y en Ebay? En Ebay se vende de todo, no habría ningún problema. Solo tenía que intentar que el precio de mis lotes no fuera demasiado bajo para que las comisiones no se comieran todo mi beneficio.

El coleccionismo es pasión

Así que decidí que quería vender cómics. Los cuales me encantan y me siguen encantando. Así que en 2 semanas de agosto, en mis vacaciones, me eché la manta a la cabeza y rebusqué en el trastero de mis padres mis antiguos comics de superhéroes que ya no leía. Y los puse a la venta, tanto en Ebay como en Todocolección.

Con esta decisión, aparte de vender en dos portales a la vez y mejorar mis posibilidades de venta conseguí otra cosa importante. Que me apasionara esta actividad. Vender en dos portales requiere tiempo para catalogar, hacer anuncios, prepararlos, hacer las fotos y luego preparar paquetes e ir a correos muchas veces. Esto es un trabajo en sí y con los videojuegos así lo sentía.

Pero usé mi conocimiento sobre cómics, mi afición por ello y mi afición por coleccionarlos como un fuego que alimentaba mis músculos y mi cabeza para que trabajaran sin que se dieran cuenta de que trabajaban.

Si consigues esta dedicación y pasión y eres constante puedes conseguir muchas cosas.

En Ebay tuve que abrir tienda básica para que las comisiones no me impidieran poner muchos anuncios, aunque las tarifas han cambiado y ya no son las mismas.

Por supuesto, vendía muy poco. De hecho, al principio, como no tenía muy claro el valor de mis lotes (en el coleccionismo el valor es algo muy subjetivo y cambiante) hizo que cometiera errores de bulto y vendiera cosas muy rápidamente por que las puse muy baratas. Otras las puse muy caras pensando que valían mas.

Al principio puede ser así y es normal. El conocimiento del valor se consigue con la experiencia y para ello necesitas constancia y tiempo. Pero las recompensas a medio y largo plazo son muy buenas.

En mi caso, vender cómics para completar las colecciones de mis compradores fue la opción escogida. Pero cualquier tipo de coleccionismo que me hubiera fascinado podría haber sido también una buena opción.

El coleccionismo no caduca

Hay otra cosa que me encanta con respecto al coleccionismo. Y es que no caduca.

Vivimos en tiempos cambiantes. La tecnología lo está cambiando y revolucionando todo. Empresas que existen ahora desaparecerán en breve. Nuevos tipos de empresas las sustituirán. Los aparatos electrónicos se quedan obsoletos en muy pocos años. Vender tecnología de consumo es una locura cambiante en donde hay que estar constantemente en la cresta de la ola.

Pero el coleccionismo perdura en el tiempo. Siempre habrá gente que quiera coleccionar. Porque el coleccionismo es una pasión y un sentimiento. Es una afición y un entretenimiento. Y la gente siempre necesitará de aficiones y entretenimientos. No importa cuánto cambie la sociedad o la tecnología avance.

Los objetos de coleccionismo se vuelven más valiosos cuanto más tiempo pasa. Esto es un concepto claro, sencillo y brutal. Solo con que pase el tiempo tu stock, tu negocio se vuelve más valioso. Sin que tengas que hacer nada. El paso de tiempo que todo lo envejece y al que achacamos muchos males, en este único caso, se vuelve en tu favor. ¿Cómo de valioso e increíble es eso?

En la siguiente sección me centraré en explicarte donde puedes comprar cosas para revender con beneficio y las técnicas adecuadas para ello. Es en la compra donde se consigue el beneficio así que no te conviene pasar por alto esta sección.

Resumen

El coleccionismo es una afición casi tan antigua como la humanidad. Es una de los pocos nichos donde puedes jugar la baza de que el tiempo está a tu favor. Vender objetos o productos de consumo puede ser muy lucrativo también pero, generalmente, suele requerir estar siempre al tanto de los cambios en el mercado.

El coleccionismo suele ser más estable. Y generalmente, los cambios en el precio son a ir a más. Es raro que vayan a menos. Un punto menos del que preocuparte.

Dónde comprar

Esta es la pregunta del millón.

Cuando solo vendes tus trastos no tienes ese problema. Encuentras objetos en tu entorno. Claro que tampoco puedes escoger los más rentables. Se toma lo que se puede.

Pero cuando quieres convertirte en un vendedor más profesional es necesario acumular stock ¿Y dónde lo buscas? Yo busco por diferentes canales. Algunos son por internet y otras en tiendas físicas.

Mi opinión es que cuanto más uses internet, mejor. Hay que hacer menos desplazamientos y es más cómodo. También es más sencillo regatear o intentar ajustar precios por email que en persona, sobre todo si eres tímido.

Ahora te voy a explicar en detalle cómo buscar y hacer las compras dependiendo del canal.

Por internet

-En páginas de anuncios clasificados al estilo de Segundamano o Milanuncios

Estas páginas son muy útiles para encontrar particulares que se quieran deshacer de cosas. Si estás interesado en comprar cámaras de fotos viejas para revenderlas, por ejemplo, puedes usar su buscador. De un rápido vistazo puedes ver si hay alguna que te pueda interesar simplemente viendo la foto y el precio.

Hay que aclarar que en estas webs tienes muy poca garantía sobre los vendedores. No tienen valoraciones y no los conoces. Recomiendo siempre escribir y preguntar alguna duda antes de presentar una oferta. Incluso aunque no se tengan dudas, solo para ver la manera en que responde el vendedor: si es educado, si escribe sin faltas de ortografía...

Todo esto da una idea general de la persona y te ayuda a valorarla. Prefiero siempre tratar con gente educada y que escribe sin demasiadas faltas y en minúsculas.

No muestres demasiado interés por los lotes y pregunta siempre sobre las condiciones de envío y de pago. Lo más normal es que este vendedor no viva cerca tuyo y que te tenga que enviar el material por correo.

Por supuesto, si resulta que encuentras lotes interesantes de vendedores de tu misma ciudad o provincia es mejor centrarse en ellos. Puedes quedar para hacer la transacción en mano, revisas el material y te ahorras los gastos de envío.

Pero, en mi experiencia, debes expandirte y buscar por todo tu país sin excluir sitios (e incluso buscar en el extranjero si el portal lo permite). Hay más posibilidades de encontrar algo interesante.

Cuando haces una búsqueda específica sobre algún artículo tienes que tener en mente cual es el precio máximo que estás dispuesto a pagar. Así que los lotes que sobrepasen por mucho ese precio sugiero que los descartes de inmediato.

Si encuentras algo por un precio del entorno a lo que tú estás dispuesto a pagar, pregunta si acepta una rebaja y haz una oferta por el precio que tienes en mente.

Si encuentras algo al precio (o menor) de lo que estás dispuesto a pagar... ¡enhorabuena! Eso sí, recuerda tener siempre en cuenta los gastos de envío.

Si no estás seguro del vendedor nunca pagues antes de recibir el producto. Pero tampoco recomiendo el contrareembolso. A mí no me gusta tanto desde el punto de vista del comprador cómo del vendedor.

Cuando eres comprador resulta que no puedes abrir el paquete hasta haberlo pagado salvo que se haya indicado expresamente. Y en estos casos tampoco puedes examinarlo en profundidad. Para objetos con multitud de detalles o que se necesita probarlo, como puede ser la cámara fotográfica de mi ejemplo, es necesario examinar bien el producto. Y para hacer esto no te sirve un análisis superficial.

Una opción que a veces he empleado es pagar la mitad de lo acordado por adelantado y la otra mitad tras recibir el producto. De esta manera, tanto tu vendedor como tú mismo estáis juntos en el mismo barco y ambos os arriesgáis un poco en la transacción.

De todas maneras, esta opción también me parece un engorro y generalmente suelo pagar por adelantado y ya sea por Paypal o transferencia. Pero el caso es que yo ya tengo un poco de experiencia y sé reconocer un poco en que gente puedo confiar y en cuál no. En general, si tienes la más mínima duda es mejor no arriesgarse y no pagar nada por adelantado.

Yo no recomendaría usar estos portales al principio de tu periplo como vendedor profesional. Es más una cuestión de experiencia y sentido común fiarte de la gente que pone los anuncios sin tener ninguna referencia de ellos.

Aunque lo cierto es que en la práctica no he tenido apenas problemas usando estos portales para compras. Pero si vas a hacer compras de gran valor tienes que procurar siempre tener la mayor certeza posible de que la transacción va a ir bien. Y para eso este tipo de webs se quedan un poco cojos.

Eso sí, estas webs son ideales si puedes recoger el lote en mano. Para lotes grandes yo me he desplazado en coche hasta la ciudad del vendedor a recoger los artículos y pagarle

en mano. De esta manera si puedo revisar bien el producto.

-Páginas de compraventa generalistas al estilo de Ebay

También puedes usar Ebay o Mercadolibre para buscar cosas interesantes, por supuesto. En esta subsección me voy a centrar en Ebay que es la que he usado más.

En mi experiencia no parece importar que uses la misma cuenta tanto para comprar como para revender lo comprado pero creo que queda más elegante si usas cuentas diferentes, una para comprar y otra para vender. No te preocupes, Ebay te permite crear varias cuentas.

Puedes usar el buscador para buscar los objetos que te interesan. En principio, puedes filtrar los resultados para ver anuncios solo de tu país. Pero si el producto también puede ser encontrado en el extranjero, por ejemplo nuestras cámaras de fotos, y también miraría en tu continente. Es cierto que los gastos de envío serán más caros pero tampoco tanto.

Por ejemplo, yo vivo en España y a veces compro en Europa. Correos de España es de los correos más caros de Europa así que comparativamente no te parecerán envíos tan caros cuando compras dentro de la UE. Además en Europa no hay aduanas así que te eliminas un problema que sí tendrías si compraras en América, por ejemplo.

Si tienes muchos resultados después de filtrar por países, puedes filtrar y dejar solo las subastas. En mi experiencia es en las subastas donde mayores posibilidades tienes de encontrar mejores precios.

En Ebay no vas a regatear salvo que el anuncio permita ofrecer ofertas. Si es una subasta lo ideal es no pujar hasta casi el final de la misma. Pero si tampoco tienes mucho tiempo o no te acomoda el momento en que acaba, pon el precio máximo que estés dispuesto a pagar y sigue con tu búsqueda de objetos interesantes.

Existen servicios y empresas que permiten pujar por ti y hacerlo justo antes de que acabe la subasta. Busca “sniper Ebay” en tu buscador de internet favorito y encontrarás más información sobre esto. Eso sí, necesitan tener acceso a tu cuenta en Ebay. Hay versiones gratuitas y de pago.

Yo no suelo usar estos servicios. Cuando veo un artículo en subasta interesante, hago un cálculo de lo que daría por él y hago una puja a este valor. Y sigo buscando otros artículos interesantes. Si me llevo alguna de mis pujas recibo un mail de aviso. De esta manera, no invierto mucho tiempo ni seguimiento en mis compras.

Si empleas esta técnica procura poner unos céntimos de más cuando hagas las pujas. Por ejemplo, si estás dispuesto a pagar hasta 20€ por un lote, haz que tu puja máxima sea de 20,03€. Si alguien pone 20,02€ después, tu le habrías ganado en la subasta por una

diferencia insignificante y el lote te sigue siendo rentable.

Que te quede claro que es importante que no te obsesiones con ningún lote que veas. Esto es un trabajo constante y de ir probando aquí y allá. Si algún lote no lo consigues y piensas qué has perdido una oportunidad, no te preocupes. Otras vendrán. Y si no estás seguro de alguna compra, olvídala y céntrate en otra cosa.

La ventaja de Ebay con las páginas de anuncios clasificados es que como sabes que esperar de los vendedores (puedes confiar en sus valoraciones), pierdes menos tiempo tratando de averiguar si es un usuario de garantías y honrado o no.

También es posible pagar por Paypal en muchos casos por lo que hay más facilidades de pago.

Otra posibilidad es que en vez de hacer una búsqueda activa crees unas alertas que te avisan al mail cada vez que alguien pone en venta un lote que te interesa. Por ejemplo, sabes que una buena cámara con salida es la Kodak 350 (me he inventado el modelo, no creo que exista).

Puedes crear una alerta en Ebay de manera que cada día te lleguen avisos a tu email cuando alguien publique un anuncio que contenga las palabras que escojas. En este caso crearía una alerta para: "Kodak 350".

Abres el email cada día, revisas los anuncios nuevos que se han puesto con estas palabras clave y los descartas o no. Puedes convertirlo en una rutina diaria, pues los avisos pueden ser programados para que no te lleguen más de una vez al día.

-En páginas especializadas como en Todocoleccion

Puesto que ya tengo experiencia en Todocoleccion que es una página nicho de compraventa de coleccionismo me voy a centrar en ella. Pero lo que exponga sirve para páginas especializadas de otra clase.

También puedes usar Todocoleccion para encontrar lotes que puedan ser revendidos. En este caso van a ser principalmente cosas de coleccionismo pero eso no es un problema.

En general, cualquier tipo de coleccionismo puede ser un buen nicho en el que centrarse para revender. Mejor si es algo que te guste y sobre lo que ya tienes experiencia, claro.

En Todocoleccion hay más de 10 millones de lotes. Si vas a usar el buscador mejor que uses los filtros para hacer tus búsquedas. Sin embargo, creo que puedes aprovechar mejor tu tiempo si en vez de hacer búsquedas activas creas alertas que te avisen cuando se pone algún anuncio nuevo que contenga una o varias palabras que describan el objeto que te interesa.

En Todocoleccion me parece que tiene más sentido esto que hacer búsquedas activas. Te

explico el razonamiento de esto.

En Todocoleccion hay gente interesada en objetos específicos de colección. Y es mucha gente. Aparte, lo normal es que los lotes aparezcan en venta directa. Así que cuando aparece un lote interesante, ya sea porque es raro o porque tiene un precio bajo, ese lote llamará la atención y enseguida habrá gente interesada. Si algún usuario pone algún lote raro y a un precio bajo, ese lote puede venderse en cuestión de horas o minutos.

A mí me ha pasado con alguna venta que he hecho en Todocoleccion. He puesto un lote y lo he vendido en menos de 1 hora. Eso sí, muy pocas veces me ha pasado. Pero es que en webs como en Ebay nunca me ha pasado. La razón de esto es que Todocoleccion es una página especializada en un tipo de objetos y Ebay es mas generalista.

Este tipo de ventas pueden ser muy rápidas, incluso mucho más rápidas de lo que serían por Ebay, Mercadolibre u otro portal generalista.

Con lo cual es difícil que vayas a encontrar un lote interesante si haces una búsqueda puesto que estos desaparecen muy rápidamente.

Mejor crea alertas que te avisen una vez al día. Te llegan y lo revisas. Es una manera mucho más pasiva, te lleva menos tiempo y tienes mejores oportunidades de encontrar lotes interesantes.

Sin embargo, ya te voy avisando que es en páginas generalistas como Ebay o Segundamano en donde se suelen encontrar mejores oportunidades. Sobre todo porque se pueden encontrar lotes grandes que están compuestos de muchas unidades que pueden ser revendidas individualmente.

-Foros de internet

Esta es una estupenda manera de buscar material de calidad. Por ejemplo, estoy seguro de que tiene que haber foros de expertos en fotografía y tal vez incluso de expertos en cámaras.

Lo ideal sería que también hubiera un subforo de compra-venta dentro de este foro de expertos de fotografía. Si encuentras algún subforo de la temática que te interesa guárdalo en favoritos de tu navegador.

Es en estos foros donde puedes tener mejores oportunidades. Sobre todo porque el estado con que se suele vender el material es muy bueno. Es gente que disfruta y comparte su afición por la fotografía, por ejemplo, y que cuida muy bien su material.

Revisa de vez en cuando los post nuevos. Depende de si hay mucha actividad en el foro o no, puedes entrar una o varias veces a la semana a revisar las nuevas entradas.

Una vez que has encontrado algo interesante compórtate de una manera similar a como

te expliqué en las páginas de anuncios clasificados.

-Grupos de Facebook

Esta es otra estupenda manera que cada vez está más de moda. No es difícil encontrar grupos de compra-venta entre particulares.

Es fácil poner un texto sobre lo que se vende y subir fotos en Facebook así que visualmente es una delicia.

Sin embargo puede ser un poco engorroso si no sueles usar Facebook y no estás acostumbrado a él. Aparte necesitas una cuenta de Facebook, claro.

Y cuando alguien vende muchos objetos, suele poner muchas fotos y tienes que ir revisándolas una a una. Y a veces las condiciones de pago y envío no están muy claras, aunque lo cierto es que la mayoría de la gente las suele indicar.

Pero es muy fácil encontrar material en muy buen estado.

El problema puede ser que encuentres muchos usuarios que vendan cosas y la idea es tener algún mecanismo para separar lo interesante de lo que no lo es. En esta página no conozco que se puedan crear alertas y el único método que veo útil es el ya clásico de ir revisando los anuncios uno por uno.

Es más difícil encontrar ofertas muy interesantes (la gente es más experta en su temática y se maneja con internet) pero es otra manera de hacer búsquedas sin salir de casa.

En tiendas físicas.

-Tiendas de segunda mano

Estas tiendas son generalistas así que habrá de todo y tal vez puedan tener algo relacionado con el nicho que te interesa.

Este tipo de tiendas se están volviendo a poner de moda así que puede que tengas una o varias en la ciudad donde vives. Si vives en una ciudad pequeña o pueblo y no tienes ninguna cerca siempre te queda internet.

Te puedes encontrar de todo y en toda clase de estados. Es por eso que hay veces que puedes encontrar gangas. En estas tiendas procuran no tener el stock demasiado tiempo y a veces consiguen los objetos a muy buen precio así que ellos lo ponen a la venta a un precio que puede seguir siendo bueno.

No es sencillo encontrar chollos pero si es cierto que una visita al mes o cada 2 semanas merece la pena si tienes alguna tienda de estas características cerca. Ayúdate de tu *smartphone* cuando dudes de si estás delante de un chollo o no. Puedes entrar en tu página de venta habitual y hacer una búsqueda de ese objeto para ver qué precios de venta y

compra suele tener.

Yo cuando estoy de viaje en ciudades que no conozco me encuentro recorriéndolas y buscando este tipo de tiendas. Si tienes tiempo libre y te divierte y entretiene puedes organizar un poco de tiempo a realizar este tipo de búsquedas del tesoro.

-Tiendas de tu nicho que pongan ofertas

Esto ya es algo más difícil salvo quizás en nichos de comics o libros, donde sé de buena mano que se pueden encontrar tiendas con muchas ofertas.

Siguiendo con el ejemplo que estoy usando a lo largo de este libro... ¿hay tiendas que vendan cámaras de fotos?

Pues de manera exclusiva, no creo que haya muchas. Y menos que tengan ofertas.

Encontrar este tipo de tiendas y que a la vez puedan tener alguna oferta interesante dependerá mucho del nicho que hayas escogido. Lo incluyo aquí sobre todo para el caso de libros, revistas, dvds o videojuegos que es donde si es posible encontrar tipos de tiendas con estas características.

En estos casos tienes una opción física más comparada con otros nichos donde no existen tiendas específicas. Puede ser un punto a tener en cuenta.

-Mercadillos

Los clásicos mercadillos de domingo o en pueblos donde se puede encontrar de todo y, en general, mucha chatarra.

He de reconocer que no soy muy fan de esto. Más que nada por el estado en que suelo encontrar las cosas, generalmente todo sucio o desordenado.

Cuando echo un vistazo entre las cosas y luego veo que tengo los dedos sucios se me quitan un poco las ganas de seguir toqueteando. Ahora procuro meter las manos en los bolsillos y que sean los ojos los que hagan la selección de las cosas de verdad interesantes.

Pero he de reconocer que puede ser muy divertido, sobre todo cuando tienes un ojo y mente ya orientado hacia la búsqueda de tesoros.

Tampoco me gusta mucho la idea de tener que regatear en persona y que puede ser habitual dependiendo del mercadillo. En internet se puede hacer con calma y meditando la oferta. En la vida física las decisiones tienen que ser más rápidas. Y a mí no me suelen gustar mucho las prisas cuando no soy yo el que las mete ;)

Pero esto depende de cada persona y de tu propia personalidad. Puede ser un toque interesante si te gusta la idea del regateo.

¿Hace falta empezar con una fuerte inversión?

Mi respuesta es que no. Y te aconsejo que no pongas ni un euro de tu propio bolsillo, y menos dinero que provenga de tu trabajo o actividad habitual.

De hecho, si puedes compaginar, por lo menos al principio, una actividad laboral con vender por internet. Esto te dará algo de seguridad y no pondrás todos los huevos en la misma cesta.

Si te centras en la compraventa y mientras no vendas muchísimo no tienes porque darte de alta como autónomo o sociedad. Es mejor esperar a ver qué tal funciona. También esto te facilitará que los fallos que cometas no tengan consecuencias graves.

Ten en cuenta también a que a tiempo parcial se puede lograr mucho menos que cuando te pongas a ello a tiempo completo. Pero esto también te viene bien. Aprende a gestionar tu tiempo y a priorizar las tareas importantes. No hagas primero lo que más te guste, haz lo que más y mejores resultados te dé. Deberás aprender a rentabilizar tu tiempo.

Pero si tengo que vender algo necesitaré comprar material antes, ¿no?

Pues sí, es algo que hay que tener. Pero yo te propongo que saques el dinero para estas primeras compras de lo que obtengas vendiendo tus trastos a través de Ebay, Todocoleccion u otros portales. Es decir, antes de ponerte en serio aprende por lo menos a usar estos portales y vende cosas que te sobren por casa.

Así cazas tres pájaros de un tiro. Aprendes a usar estos portales, consigues votos como vendedor y todo lo que saques lo metes en una cuenta exclusiva para tu futuro negocio. Y sólo invertirás en tu negocio de compraventa este dinero que consigas de las ventas de tus trastos.

Al principio tendrás que ser muy preciso con lo que quieres comprar.

Tendrás que escoger el nicho en el que te quieres centrar. Y dentro de ese nicho hacer búsquedas hasta encontrar material de calidad a precio barato. ¡Casi nada!

Pero créeme que es posible con algo de paciencia encontrar cosas interesantes en internet. Y es más fácil que en el mundo físico. Eso sí, ten paciencia y dedícale unos días o semanas a investigar y comparar ofertas si estás empezando. Nunca te pongas a intentar comprar todo tu material en un día.

Mientras sigues vendiendo trastos que te sobren de casa puedes ir poniendo a la venta los objetos de tu nicho (ver secciones anteriores de este libro) que vayas consiguiendo. Poco

a poco irás vendiendo menos trastos tuyos y sí más cosas de tu actividad de compraventa.

Al principio invierte casi todo o todo el dinero que consigas en conseguir más y mejor material. Tienes que centrarte en conseguir stock en los primeros meses. La cantidad de anuncios que pongas es importante. Cuantos más objetos tengas más posibilidades de ventas cruzadas entre tus productos. Pero no tengas prisa en venderlos.

Hay que aumentar el stock de manera inteligente. Poco a poco y si en alguna ocasión valoras que ha surgido una oportunidad única hay que intentar aprovecharla. Por ejemplo, cuando aparece la oportunidad de adquirir un lote que se pone especialmente barato aunque sea a costa de una cantidad de dinero importante. Sin embargo, no hagas esto justo al principio. Date antes algo de tiempo para comprar y revender cosas de un valor reducido y poder testear las aguas.

Sobre el dropshipping

Existe otra manera de empezar un negocio de venta por internet en el que no hace falta tener los objetos para empezar a vender. Es el dropshipping y está bastante de moda. Pero no es algo que tenga experiencia ni que me interese demasiado.

Primero se centra en artículos nuevos. Eso significa que tendrás miles de competidores que vendan lo mismo que tu.

Y segundo es que no es divertido. Es un trabajo, eso sí. Y puede que muy rentable. Pero difícilmente va a ser tan divertido como cuando te centras en la compraventa o reventa de algún tipo de objeto con el que mantengas una buena relación.

Para mí tan importante es la rentabilidad como la diversión que puedas sacar de esta actividad. Sin diversión no hay pasión y sin ello te será más difícil aguantar mes tras mes, año tras año.

Resumen

No pongas dinero propio para empezar tu actividad. Usa primero tus portales de venta de manera particular para vender trastos que te sobren para conseguir algo de capital inicial e iniciarte en la actividad de compraventa.

Así conseguirás:

- adquirir experiencia en el uso de las webs que vayas a usar
- aprender a lidiar con problemas sin estreses
- conseguir un dinero con el que poder empezar la compraventa

De la importancia del precio en el éxito de tu negocio

Una de las dudas más habituales es averiguar qué precio es el más indicado para tus lotes.

Un precio bajo hará que ganes menos de lo que pudieras y eso da mucha rabia. No es sencillo vender como para que encima reduzcas la rentabilidad de tu negocio.

Pero un precio excesivo puede hacer que nunca des salida a un lote, se quede atascado y ocupe sitio en tu casa o almacén de manera perpetua.

Lo habitual es tratar de poner tus lotes tan baratos como puedas para así conseguir mayor número de clientes. Lo malo de esto son varias cosas:

- reduces tu rentabilidad.
- es la técnica más sencilla de implementar. No eres el único que lo hará.
- si entras en una guerra de precios, solo puedes salir perdiendo. Mucho o poco pero sales perdiendo.

Lo bueno del coleccionismo y el precio

Sin embargo hay otras maneras de abordar esto, sobre todo si tus artículos están relacionados con el coleccionismo. En el mundo del coleccionista el precio del lote no tiene por qué ser lo más determinante para conseguir una venta.

Por ejemplo, el estado del artículo es un aspecto muy, muy importante. Y también la confianza que se tenga en ti como vendedor.

Para artículos de más 20€, el precio no tiene tanta importancia. Se valoran otras cosas aparte. Y eso es una de las cosas por las que me gustan los compradores coleccionistas.

Saben valorar mejor la buena atención, la buena descripción y el buen estado. Si haces un buen trabajo es más probable ser recompensado en el nicho del coleccionismo.

¿Hay que vender más barato en Internet que en una tienda física?

Por ejemplo, tú eres un experto en tu rama de colección, ya sean sellos, corchos, llaveros, postales, cómics o lo que sea. Así que puedes tener una idea del precio que vale tu lote.

Pero, ojo, que no es lo mismo el precio de lo que encuentres en las tiendas de la calle o en los rastros del domingo que los precios que puedes encontrar en internet.

Y no me refiero a que en internet tenga que ser más barato. De hecho mi experiencia es que puedes incluso vender más caro que en la calle. El truco está en pensar en global.

En la tienda de monedas, en el puesto callejero, se vende a un posible grupo, que es muy local y, por lo tanto, es bastante limitado.

Por internet puedes vender a todo el mundo, y cuando digo todo el mundo es a todo el mundo. No te tienes que cerrar a compradores de tu país, hay coleccionistas en todo el planeta. Incluso aunque tu nicho sean libros en español, habrá gente de otros países interesada en estos lotes aunque no sea en su idioma natal.

Son detalles como estos los que pueden hacer que el precio de tu lote sea mayor que el precio al que lo puedes comprar en la calle.

Ten cuidado con artículos de poco valor

Hay un problema para muchos vendedores y es que quieren vender cosas de poco valor, 1 ó 2 €, o incluso menos.

Pero poner un anuncio de 1€ da el mismo trabajo que por un anuncio de 100€. Y las comisiones de los portales afectan muchísimo más cuando el precio del lote es bajo.

Para estos casos hay que reconocer que, por ejemplo, Ebay es un problema pues solo deja poner actualmente 50 anuncios gratis si no tienes tienda. Y poner 50 anuncios de cosas a 1€ no es lo mismo que poner 50 anuncios de cosas de 10€.

Y si quieres poner más de 50 anuncios al mes de cosas de 1€ la tarifa por poner el anuncio hace que se reduzca tanto la rentabilidad que no merece la pena.

Hay otros portales donde no hay este problema con las tarifas. Como, por ejemplo, Mercadolibre, Segundamano o Todocoleccion. Para artículos de poco valor estos portales son mejor elección que Ebay.

Cómo resolver el problema de las tarifas para artículos de poco valor

De todas maneras, hay algunas soluciones o aproximaciones para estos casos donde la mayoría de las cosas que vendes tienen poco valor.

Una opción sería hacer lotes de varios de tus artículos para que el precio inicial fuera mayor y mereciera la pena poner los anuncios aún pagando tarifa de inserción de anuncio. Yo intentaría hacer lotes de al menos 10€. Evidentemente esto lleva un trabajo porque tienes que pensar cómo hacer los lotes para que encajen bien entre sí los artículos de los que está compuesto.

Otra opción es poner en Ebay solo tus 50 lotes más caros y en Todocoleccion o Mercadolibre todos. De esta manera estas maximizando tus herramientas y usando

varios portales para diversificar y aprovechar los puntos fuertes de cada uno.

En Ebay suele llevar un poco más de trabajo hacer los anuncios. Y hay que añadir a su comisión la de Paypal si lo usas como un medio de pago, y yo te recomiendo usarlo, así que haz que merezca la pena usar este portal poniendo en venta ahí los lotes donde más dinero puedes sacar. Pues también es uno de los portales donde mayor visibilidad podrás conseguir.

En TC o Mercadolibre no tienes el problema de las tarifas por poner anuncios así que puedes poner todos los lotes que quieras independientemente de su precio. En estos portales puedes tener una actitud más relajada, sin pasarse tampoco en relajamiento, a la hora de ir colocando los anuncios.

Bien, ¿y qué precio le pongo a mi lote?

Pues tendrás que investigar si no estás muy seguro de cuanto podrían pagar por tu lote. Y lo harás investigando los precios de lotes similares a los tuyos en los portales donde vendas.

Puesto que Todocoleccion es un portal dedicado específicamente al coleccionismo, y yo mismo me suelo centrar en vender orientado al coleccionismo, lo suelo considerar el portal de referencia. También lo hago así para ahorrar tiempo en búsquedas al hacerlas solamente en un solo portal. Tú puedes escoger otro portal dependiendo del tipo de nicho que escojas.

Eso sí, para lotes de precio mayor de 20€ también puedes invertir algo de tu tiempo para investigar en otro portal generalista, como Ebay, no vaya a ser que se diera la casualidad de que ese lote tuviera más y mejor salida en ese portal.

En general, verás precios más altos en TC si el producto es raro y de buena calidad. Si es interesante pero no especialmente raro hay más posibilidades de que en Ebay veas precios más altos. Ten en cuenta que la visibilidad internacional en Ebay es mayor que TC. En todo caso, pon siempre el mismo precio a tu lote cuando lo pongas a la vez en Ebay y TC. Es la manera correcta de hacer las cosas y además te dará menos trabajo.

Ahora me centraré en cómo usar TC para averiguar el precio de tu lote. Tienes dos herramientas o formas de hacerlo. Ver el precio de los lotes actualmente en venta (y que no se han vendido) y ver el precio de los lotes que si se han vendido usando el Orientaprecios de Todocoleccion.

Hasta hace unos pocos años no era posible ver lotes vendidos en TC. Pero implementaron esta herramienta (Orientaprecios) porque observaron que los precios eran exageradamente altos en TC.

No cuesta poner anuncio en TC así que la mayoría de la gente lo usa para poner precios

desorbitados por si suena la flauta. Pero la flauta no suena si no sabes tocarla bien.

Así que implementaron esta herramienta para ofrecer una manera de que los vendedores conocieran una referencia realista.

Es cierto que, desde que se implantó el Orientaprecios, cada vez se ven precios más bajos y normales para los lotes en venta. También hay que tener en cuenta la crisis y el aumento de competencia en el portal para entender esta tendencia.

En otros portales de compraventa también es posible hacer estas búsquedas de lotes en venta y de lotes vendidos.

El método que yo uso para poner un precio en un lote.

Primero haces una búsqueda del lote que quieres vender y que actualmente está en venta. Generalmente tendrás muchos resultados y muchos lotes. Fíjate en los que más baratos estén. Especialmente en los 2 ó 3 más baratos.

Comprueba que no estén baratos porque estén en mal estado. Revisa su fotografía para ver si su estado podría ser similar al tuyo o no. Quédate con la idea de esos precios.

No es necesario que tu lote sea el más barato. Ya te he comentado que no es algo decisivo, por lo menos en el coleccionismo, para conseguir una venta.

Tu referencia debería ser el segundo o tercer lote más barato. Será un poco más caro que el más barato pero no tanto como para que un comprador lo descarte automáticamente.

Así que ya tienes un valor de referencia. Pero esta referencia solo muestra el valor que le otorga el vendedor a su lote. Esta referencia va a ser una especie de límite superior al precio que debería tener tu lote. Y esta referencia tiene en cuenta el valor que el vendedor piensa que tiene el lote.

¿Y cuál es el valor que el comprador piensa que tiene el lote?

Pues para eso podemos usar el Orientaprecios para ver precios de lotes vendidos. Esta herramienta no tiene resultados de los 3 últimos meses pero el precio no suele variar con tanta rapidez como para considerar desfasados estos datos.

Haces la búsqueda de tus lotes y generalmente te saldrán varios resultados. Aquí no te vas a fijar en los más baratos sino en los más caros pero que sean del último año.

Todocoleccion tiene muchos años de vida pero los resultados de hace 7 u 8 años, de antes de la crisis, no son válidos para los tiempos actuales. Revisa sobretodo los resultados del último año.

Quédate con los precios de los dos lotes vendidos más caros y revisa un poco sus

anuncios para ver su estado. Estos precios son el límite inferior de tu rango de precios que estas estudiando.

El precio del lote debería estar comprendido entre el rango superior obtenido de lo que has visto en venta y el rango inferior de lo que has visto que ya ha sido vendido.

El proceso que te he descrito usando Todocoleccion puede ser realizado también con otra web de compraventa que permita con su buscador ver anuncios vendidos.

Afinando el precio de venta

Puede que tengas una horquilla de precios amplia o que sea muy estrecha. Si es estrecha significa que el mercado sabe el valor de ese lote y está compuesto más de profesionales que de aficionados.

En todo caso, piensa en el beneficio que le quieras sacar a tu lote, si tienes prisa en venderlo o no. A veces quieres sacar algo más y no te importa esperar, por lo que decides ponerle un precio cercano al rango superior.

Y otras veces no crees que merezca la pena arañar unos pocos euros más y prefieres que la venta sea lo más rápida posible. Así que pones un precio cercano al rango inferior.

Ten en cuenta la comisión del portal, impuestos si ya vendes de manera constante y estás dado de alta como autónomo, que el lote no se venda y tengas que bajar el precio, el tiempo invertido en ponerlo a la venta, el espacio que te ocupa...dependiendo de estos factores puedes pensar en sacarle una rentabilidad u otra.

No uses como referencia Segundamano, ni tiendas físicas.

Cuando pongas el precio de tus lotes no uses de referencias precios que veas en tiendas especializadas o de segunda mano.

La venta por internet tiene la ventaja con respecto la tienda física de que tu público objetivo no se limita a la gente que vive cerca de tu zona. Tienes multitud de potenciales clientes por todo el mundo.

Eso tiene su parte buena y mala pero se puede simplificar en que el mercado manda mucho más. Y es un mercado mucho más global, no local. Y pueden existir diferencias entre el mercado local y global de un mismo producto.

Es mejor centrarse en observar transacciones que se muevan en los mismos canales en los que vendas. De esta manera tendrás una visión mucho más realista del rango de precios en el que te puedes mover.

La importancia de poner un precio adecuado se ve en un post publicado en mi blog: <http://venderenebayytc.com/tesoro-en-ebay/>

Resumen

No te recomiendo entrar en una guerra de precios y tratar de diferenciarte de tu competencia poniendo precios bajos a tus lotes. Sobre todo en el coleccionismo esto no es tan importante como otros factores. Por ejemplo, la calidad del vendedor, unas buenas fotos, el estado del artículo...

Si vendes cosas de poco valor usa portales donde no se cobre tarifa por poner anuncio y/o agrupa artículos de manera sensata en un solo lote que tenga un precio mayor. Así, a pesar de las comisiones por venta, podrá ser más rentable que los lotes unitarios de poco valor.

Antes de poner un precio tienes que hacer un poco de investigación y averiguar entre que rango de precios puede estar el lote. De esta manera sacarás la mayor rentabilidad a tu inversión y tiempo.

Puntos fuertes Ebay

En esta sección y la siguiente me voy a centrar en dos páginas web de compraventa que conozco: Ebay y Todocoleccion.

Si a ti te no viene bien usar webs, da igual. La información que ofrezco te será útil porque reconocerás en las webs que escojas puntos fuertes y débiles similares a los que comento para Ebay y Todocoleccion y podrás aprovecharlos en tu página de venta.

Ebay sirve para el extranjero.

En Ebay la posibilidad de expandir tus ventas al extranjero está al alcance de unos pocos clicks. ¿Pero merece la pena habilitar tus anuncios para que sean comprados en el extranjero? La respuesta es que sí, merece la pena.

¿Pero no es muy caro enviar al extranjero?

Los gastos de envío al extranjero son muy altos comparados con los envíos nacionales. Sobre todo si enviamos por algún tipo de certificado que es lo que yo te recomiendo. Hasta el punto de que el envío puede costar más que el producto.

Aún así puede haber gente que le interese tu anuncio. A mí me ha comprado mucha gente desde el extranjero, no tanta como desde España, pero si noto que cada vez tengo mas y mas ventas de fuera de mi país. Ahora mismo aproximadamente un 15%-25% de mis ventas son de fuera de España.

Que vendas mucho o poco en el extranjero dependerá de muchos factores. Aparte de los obvios como son el precio y los gastos de envío también está el tipo de producto que tengas en venta.

Ten en cuenta que hay ciertas partes de la cultura española que son valoradas en el extranjero. Y que hay muchos hispano parlantes ahí fuera. Y muchos coleccionistas en el mundo. Por ejemplo, coleccionistas de comics de Spiderman de EEUU pueden querer tener algún número español para completar su colección internacional. O algún videojuego versión PAL Europea de su saga preferida, incluso aunque no puedan usarlo en sus propias consolas.

Por desgracia, otras webs de compraventa no funcionan tan bien para conseguir demanda de coleccionistas en el extranjero. En esto Ebay le da mil vueltas a muchas otras. Si quieres que te compren coleccionistas extranjeros, céntrate en Ebay más que en otras webs. Y esto es debido a tres puntos:

- Ebay es muchísimo más visible y tiene una marca mundialmente reconocida. La valoración que tengas en Ebay por los compradores de tu país también sirve para que dé confianza a los compradores extranjeros. Sigue siendo la misma empresa, da igual el Ebay desde el que se venda.
- En Ebay se puede configurar en el anuncio los gastos de envío internacionales así que de un solo vistazo los compradores extranjeros saben cuál es el precio total sin ni siquiera tener que leer el anuncio.

Esto es muy importante porque aunque está información solo estuviera escondida a un solo *clic* de distancia, no tendría ni la mitad de efectividad. Además al habilitar la opción de envío extranjero estás permitiendo que en los Ebays de otros países aparezcan tus anuncios. De la misma manera que cuando haces una búsqueda en Ebay España por defecto te salen artículos de todos los países, pasa lo mismo para la gente que hace las búsquedas en otros Ebays.

- La tercera razón es que Paypal se puede integrar en tu anuncio de Ebay. Esto es primordial. Sería muy difícil conseguir ventas en el extranjero sin Paypal integrado para hacer el pago. Paypal hace la conversión automáticamente de la moneda origen a la moneda destino de manera transparente tanto para el comprador como para el vendedor.

Alguien que te compre de Albuquerque o de Cáceres y te pague por Paypal hace exactamente los mismos pasos y los mismos clics. No hay diferencia entre uno y otro.

Ábrete una tienda en Ebay.

Actualmente hay 3 tipos de tienda para vendedores en Ebay España que es lo que yo conozco bien. Pero es similar a las que hay en los Ebays de otros países. Existe la tienda básica, la avanzada y la Premium.

En todas ellas pagas una cuota fija y luego, dependiendo del tipo de tienda que abras, pagarás algo por poner el anuncio o nada en absoluto. La comisión por la venta (8%) es la misma en las tres de ellas y la misma que si vendieras a modo particular o sin tienda.

La tienda básica no incluye gastos de inserción gratuitos pasados los 100 anuncios publicados a precio fijo. Es decir que si pones más de 100 anuncios te cobran un fijo (0,35€) por poner los anuncios. Por lo que yo te recomiendo, si quieres meterte a vendedor profesional o semi-profesional y vas a tener más de 300 anuncios a la vez, que escojas la avanzada o la Premium.

Hay que intentar ahorrar costes fijos y, aunque hay lotes que solo cuesten 13 céntimos con la tienda básica ponerlos un mes como venta directa, este es un dinero que se va acumulando y que tienes que pagar independientemente de que tengas una sola venta.

Esto hace que tu rentabilidad y baje desde el principio y es algo primordial evitar que esto pase.

Cuando vas a abrir una tienda avanzada o Premium, Ebay te muestra un formulario para que rellenes como si fueras una empresa o autónomo. En realidad no te obliga a rellenarlos y los puedes dejar en blanco. Puedes iniciarte y si te va bien y empiezas a ganar de manera regular una cantidad importante ya podrás dar de alta tu actividad comercial en los organismos pertinentes y meter estos datos.

En Ebay puedes vender de todo

Ebay es la empresa que inició la compraventa entre particulares a escala global en el mundo online. Luego se ha ido refinando y ahora también acoge vendedores profesionales o empresas de gran renombre que puedan vender sus artículos a través de su web.

Pero nunca se ha especializado en vender un tipo de objeto determinado. Los coleccionistas encuentran cabida. Las tiendas que venden Iphones de última generación encuentran cabida. Incluso bodegueros venden directamente su vino a través de esta web.

Esto unido a la visibilidad internacional, hace que para mí, sea una web en donde debas estar si o sí. Seas del país que seas y vendas lo que vendas, en Ebay lograrás dar salida a tus productos.

Resumen

Ebay te permite abrir diferentes tipos de tienda en su página que te permite según vayas creciendo en el negocio de la compraventa aprovecharte de mejores condiciones. Puedes empezar vendiendo sin tienda y cuando tengas mayor número de transacciones, abrir una tienda básica y luego dar el salto a una tienda más profesional.

Ebay es una web donde te aconsejo que estés. Tiene una marca y visibilidad internacional que no se puede comparar con ninguna otra página de compraventa. No cuento a Amazon porque, hoy en día, sus condiciones son inasumibles para alguien que no tenga ya una tienda profesional.

Puntos fuertes Todocoleccion

Me centro ahora en una web de compraventa que es específica de un nicho. En este caso del coleccionismo. Como todas las opciones de sitios web donde poner tus lotes en venta, Todocoleccion tiene sus ventajas e inconvenientes.

El coleccionismo es un buen negocio

Imagina que tienes un punto de vista empresarial cuyo único objetivo es el de ganar dinero, cuanto más mejor. No te importa demasiado cual es el producto que vendas mientras sea el que obtengas la mejor rentabilidad. Esta es una actitud completamente normal y no tiene nada de malo.

Aunque yo si te recomiendo, y lo hago en este libro, seas semi-profesional o profesional, que intentes vender cosas de las que tengas conocimiento o que de alguna manera te guste trabajar con ellas. Y que sean rentables claro, pero no es necesario que sean las más rentables.

Pero volvamos al supuesto. Imaginemos que a ti te da igual a que b , que solo quieres conseguir la máxima rentabilidad y la posibilidad de una escalabilidad en tu negocio que te haga ir a más. Piensas en tecnología. Está muy bien, cada vez hay mejor y más tecnología. Cada vez más gente la consume. Pero la tecnología va evolucionando y tú necesitas evolucionar con ella, seguir aprendiendo constantemente. Por no mencionar que la tecnología se puede volver obsoleta. No toda, claro.

Pero si quizás el sector en el que te estás centrando. Piensa en lo que le pasó a Kodak ó Nokia.

O te podrías dedicar a vender productos alimentarios. Siempre va a haber demanda de ellos. Aunque no creo que el margen, salvo que sean productos que crees tú mismo, pueda ser muy alto.

La ropa es otro negocio. Pero las modas vienen y van y necesitas tener un catálogo actualizado. Incluso si tienes un *outlet*.

Lo que más te conviene sería un sector al que se le pudiera sacar rentabilidad y que con el tiempo no cambiara mucho. Y sería excelente si además se hiciera más rentable con el tiempo. Puesto que este sector no cambia mucho, tus conocimientos no necesitan ser constantemente renovados sino que puedes ir ampliándolos poco a poco añadiendo más sabiduría a la que ya tenías inicialmente y por lo tanto descubriendo más oportunidades de negocio sin prisas. Te interesa un nicho que sepas que siempre va a haber demanda de

él. Que las crisis no acaben con el negocio.

Además te gustaría que lo que vendieras fuera algo que no pesara mucho para que no fuera muy costoso enviarlo a tus compradores.

¿Y cuál es este nicho?

Pues ya lo imaginarás por el título de la subsección. Es el coleccionismo.

Y hay muchas clases de coleccionismo. Y bastantes de ellas cumplen con los puntos anteriormente descritos. Has de tener en cuenta que siempre va a haber coleccionistas, que son/somos una especie de subespecie del género humano. Que no es una enfermedad, por lo que no tiene cura y por lo general son/somos gente que no termina nunca de acabar una colección. El tipo de cliente ideal para tu negocio.

Y Todocoleccion es el portal del coleccionismo. En Todocoleccion hay todas clases de coleccionismo, muchas más de las que te imaginas. Y se venden objetos de coleccionismo a todas horas y días. De tamaño pequeño o grande. De precio pequeño o grande. Si tu nicho es una forma de coleccionismo, en TC tienes una oportunidad única de sacarle y exprimirle todo su jugo.

Que no te asuste su apariencia antigua, ni la gran cantidad de lotes en venta que tiene esta web. TC es una gigantesca base de datos, sí. Pero también un estupendo portal para vender esas cosas que a la mayoría de mortales no se le ocurriría comprar pues no le ven mucha utilidad.

El coleccionismo, sí. Y Todocoleccion te puede echar una mano muy grande en vender este tipo de artículos.

Aprovéchate que no hay tarifas de inserción

En Todocoleccion nunca ha costado poner los anuncios. Esto ha sido así desde que se inauguró, allá por el 1997. Si vendes pagas un porcentaje del precio de venta, pero esto es similar al resto de páginas web de compraventa que permiten valoración entre usuarios.

Solamente si decides abrir una tienda en TC tienes que pagar unos gastos fijos. En general, el motivo más realista para abrir una tienda es cuando vendes más de 800€ al mes. En este caso lo que pagas por la tienda se compensa por las comisiones que te ahorras.

Abrir una tienda solo porque se cree que se conseguirá más clientela es un error muy frecuente. La tienda en Todocoleccion no da demasiada sensación de autoridad y una buena valoración en los votos suelen ser el principal y único motivo para tener más demanda interna.

En mi opinión, abre tienda en TC cuando vendas mucho pero no abras tienda por qué

esperes así vender mucho.

Y aunque seas un profesional no necesitas abrir tienda. Yo tengo miles de lotes en Todocoleccion. Y las veces que he probado a abrir una tienda no he visto un aumento en las visitas ni en ventas. Así que la quité.

Y mis lotes están visibles en la modalidad de precio fijo y sin tienda. Y puesto que no existen tarifas de inserción, solo pago cuando vendo.

Lo cual me deja muy tranquilo, no tengo que cumplir con unas ventas fijas para cubrir los gastos fijos para usar este portal.

Eso sí, no cometes el error de por ello dejar de hacer bien los anuncios y poner precios no realistas. Cada lote que no vendes tiene un coste, aunque solo sea el espacio que te quita en tu casa, trastero o almacén.

Recicla todos los días

¿Qué significa reciclar lotes? TC ordena por defecto sus lotes de menor a mayor tiempo en venta. Es decir que, al poco de poner en venta tus artículos, estos van hundiéndose poco a poco entre los millones que hay en Todocoleccion. Para volver a ponerlo en primera línea de visibilidad, sin tener que poner todo el anuncio de nuevo, se puede reciclar un lote.

Todocoleccion te deja reciclar 100 lotes al mes gratis. Contando que hay unos 22 días laborables al mes, yo te recomiendo que recicles unos 5 lotes cada día laborable. Es mejor si reciclas 5 al día que si reciclas 20 de golpe cada semana. La cuestión es tener siempre algo de visibilidad entre la marabunta de lotes de TC. Por eso mejor si eres constante e incluso si haces un reciclaje diario.

Te he dicho que recicles solo en días laborables pero también puedes hacerlo en días festivos. Te pueden comprar en cualquier día de la semana, incluidas festividades. Es más importante saber que los días centrales del mes (del 15 al 25) es donde menos probabilidades de venta vas a tener. Si no quieres pasarte de los 100 reciclajes al mes puedes dejar de reciclar estos días.

Cuando recicles empieza siempre con los lotes más antiguos y revisa el precio de nuevo. Solo puedes reciclar pasados 2 meses de la puesta del anuncio o del último reciclaje por lo que ha pasado un tiempo suficiente para comprobar si el precio estaba correctamente puesto.

Tienes que entender que hay que tener paciencia para vender los lotes. Si el lote tiene muchas visitas y/o seguimientos probablemente el precio esté correcto.

Si revisas el precio acuérdate también de corregirlo en los otros portales donde vendas.

Si tienes muchos lotes, más de 1000 o así, te puede interesar comprar un bono en TC de reciclaje. Este es uno de los pocos casos donde recomiendo algo de pago de TC. Pero es que si tengo comprobado que cuando tienes muchos lotes, se consigue alguna venta mas reciclando de manera continúa. En todo caso, aprovecha siempre los 100 gratis que tienes al mes.

Resumen

Todocoleccion es una web de compraventa centrada en el coleccionismo. Si lo que vendes está relacionado con ello, entonces este es un sitio ideal. Te acerca a tus compradores potenciales más que ninguna otra web de compraventa.

Además tiene una serie de ventajas. La más importante es que no tiene tarifas de inserción. Esto es, puedes poner miles de anuncios gratis y solo pagar cuando vendes algo.

La tienda en Todocoleccion no te aumenta demasiado tu visibilidad. No es necesaria. Solo tiene sentido abrirla cuando tu volumen de ventas sea mayor de unos 800€ al mes.

Una herramienta muy útil de Todocoleccion es el reciclaje. Reciclar tus lotes te permite volver a poner muy visibles en el listado de TC y, por tanto, aumentar tus probabilidades de venta.

Ejemplo de cómo usar dos webs para vivir de tus ventas

Te recomiendo que uses dos portales de compraventa para vender tus artículos.

Si solo usas un portal estás a merced de que te cambien las condiciones o haya algún problema que haga que disminuya tus ventas o rentabilidad. Diversificando en dos portales disminuyes este riesgo.

Usar más de dos portales va a incrementar tu trabajo, aunque aumentarías la fortaleza de tu negocio.

En todo caso, lo ideal es que el trabajo que hagas para poner tus artículos en un portal te sirva para otro. Esto es muy fácil para el título, la descripción, las fotos, los tipos de envíos y sus costes...

En esta sección me voy a centrar en explicar un caso particular pero que puede ser fácilmente extrapolable a otras webs. En este ejemplo, he decidido que voy a vender algo relacionado con el coleccionismo y que voy a usar dos webs para ello: Ebay y Todocoleccion.

Si tu idea es vivir de Ebay y Todocoleccion o, por lo menos, sacarte unos cientos de euros al mes, entonces te aconsejo abrir una tienda en Ebay y no abrir una tienda en TC. En Todocoleccion venderás sin tienda y con anuncios en formatos de precio fijo. En mi experiencia en TC se vende bien de esta sencilla manera.

De hecho, te centrarás siempre en la venta en formato en precio fijo en ambos portales. No hay nada malo en las subastas salvo que dan más trabajo.

Si quieres puedes probar a usarlas para tratar de impulsar tus ventas. Hay gente que le va mejor con ellas. Dependerá de tus artículos también. Cuanto más interés generen mejor te vienen las subastas. Aunque en los últimos años las subastas están siendo menos promovidas por los portales de compraventa.

El formato en precio fijo es simple y te permite hacer el anuncio una vez y olvidarte ya de él. En Ebay se renueva automáticamente cada mes si tienes tienda y en Todocoleccion está siempre activo de forma permanente hasta que se venda.

De esta manera se consigue algo muy importante. Tu trabajo se va acumulando, semana a semana, mes a mes. Tu tienda va creciendo y no tienes que volver a poner anuncios ni empezar cada mes con lotes con los que ya hubieras trabajado.

En cambio, si te centras en las subastas cada mes tendrías que volver a ponerlas. Cada

vez que se acaban, tienes que volver a poner en venta las que no se han vendido. Esto puede ser un trabajo grande cuando tienes miles de artículos.

Aparte, Ebay solo permite anuncios sin coste de inserción gratis en ciertas modalidades de tienda y exclusivamente para anuncios en precio fijo. En Todocoleccion sólo permiten 100 subastas al mes con costes de inserción gratis.

De esta manera todo apunta a que debes centrarte en anuncios de precio fijo y es lo que te aconsejo.

Poniendo anuncios

Empieza poniendo los anuncios en Todocoleccion. Siempre. Sobre todo si lo que vendes está relacionado con el coleccionismo. Y aunque no sea así comprueba a ver si puedes poner tus lotes en alguna sección como, por ejemplo, la de consumo.

La idea es que Todocoleccion se convierta en la primera piedra de tu negocio y además en una especie de base de datos de tus lotes en venta. Yo lo haría así pues no cuesta nada poner los anuncios por lo que es más probable que nunca te veas obligado a quitarlos.

Sube las fotos al fotomatón y pon los anuncios cuando quieras y puedas. Pon al menos de 5 en 5 anuncios cada vez. Mejor si son de 10 en 10. Lo ideal sería también que los repartieras a lo largo de los días. Si tienes 50 lotes que poner en venta es mejor que pongas 10 lotes en 5 días que los 50 lotes en un solo día.

La visibilidad es algo que se consigue poniendo anuncios cada día y teniendo siempre algún lote reciente. Además la constancia es necesaria en este negocio y esta manera de trabajar es la que mejor fruto te dará en el largo plazo.

Si construyes algo demasiado deprisa es probable que se desmorone deprisa también. Cuanto más lenta sea la construcción, más estable será todo.

Por supuesto, todo esto es adaptable. Si te viene bien trabajar de esta manera haz cómo te explico. Si lo que mejor te viene es poner todos los lotes en un día, hazlo. Lo que está claro es que sin anuncios es imposible vender nada.

Aceptando Paypal

Acepta Paypal en todas tus compras en Ebay. Esto dará visibilidad a tus lotes y los hará más atractivos para tus compradores. Pagar por Paypal es muy cómodo. Yo mismo, si compro algo por Ebay, prefiero que los anuncios tengan Paypal para hacer el pago de manera rápida y sencilla.

Esa es la gran ventaja para ti, que recibes casi de manera instantánea, cuando se realiza la venta, el dinero que te corresponde. Y alrededor del 70% de las ventas que tengas en Ebay se pagan por Paypal inmediatamente.

Es mucho mejor trabajar cuando recibes el pago rápido. Estás más tranquilo y puedes empezar a preparar el envío desde el primer momento.

En Todocoleccion no se puede integrar el pago por Paypal. Pero siempre puedes poner un aviso en la descripción de tu anuncio y en la descripción de gastos y envío de que aceptas el pago por Paypal.

Si quieres avisa de que tiene un coste usar este pago. Puedes indicar que el coste total se incrementa un 5%, con un mínimo de 0,75€. De esta manera cubrirías las comisiones que te ocasiona recibir pagos por Paypal.

Pero lo ideal sería no tener que poner este tipo de aviso. Cuanto más sencillo sea el proceso de comprar tus productos muchas más probabilidades de vender algo. Lo que pasa es que incrementar tus posibilidades de venta a costa de reducir tu rentabilidad tampoco es lo ideal. Pero a veces hay que llegar a compromisos.

Piensa si te merece la pena asumir los costes de Paypal o que los haga tu comprador. En general, cuanto más alto sea el precio de tu lote más fácilmente podrías asumir el coste de Paypal sin que tu rentabilidad se viera muy mermada.

Si alguien te compra por TC y quiere pagar por Paypal, le tendrás que enviar tu email asociado a Paypal para que haga un ingreso desde su cuenta de Paypal a la tuya. Generalmente todo el mundo sabe hacer esto sin problemas.

Otra opción para dejárselo más fácil a tus compradores, o si no se aclaran, es que hagas una solicitud de pago desde Paypal por un importe total que serás tú el que lo defina. Esto se puede hacer desde la página de Paypal. Tienes más información de cómo hacer esta solicitud en <http://venderenebayytc.com/pago-paypal/>

Puedes indicar en el concepto de esta solicitud cuales son los lotes vendidos para que quede todo más claro. De esta manera a tu comprador le llega un aviso a su correo de que se le ha realizado una solicitud de dinero y solo tiene que seguir los pasos (sencillos) que le indicarán en dicho mail para hacer el pago. Tengo un video explicativo de este proceso en:

Poniendo el precio

Si no aceptas Paypal, pon siempre los mismos precios en Ebay y en TC. Ambos portales cobran prácticamente las mismas comisiones por lo que tus ganancias serán prácticamente las mismas.

Si aceptas Paypal, incrementa ligeramente el precio de los lotes en Ebay comparados con los de TC. De esta manera estás equiparando las ganancias en ambos portales, es el comprador el que escoge donde comprarte. Como te he explicado en la anterior sección, si te quieren pagar por Paypal en TC, tendrás que enviar una solicitud de pago añadiendo

las comisiones de Paypal.

Por ejemplo, en TC vendes algo a 9,99€. En Ebay lo pones a 10,99€ y aceptas Paypal. Te compran por TC pero te piden pagar por Paypal. Les mandas un total de 10,99€.

¿Cuánto aumentar el precio del lote en Ebay (si aceptas Paypal) comparado con el de Todocoleccion?

Pues lo justo para cubrir las comisiones de Paypal. Tengo unas reglas a groso modo. Para lotes entre 1 y 5€ aumento 0,50€ el precio comparado con el de TC, para lotes entre 5 y 20€ aumento 1€ el precio, para lotes entre 20 y 50€ aumento 2€ el precio...

Ten en cuenta que cada 100€ de pago, Paypal se lleva unos 4€. Esto es, si tengo algo a la venta en TC por 100€ lo pongo a la venta en Ebay por 104€.

¿Y si en Ebay me pagan por transferencia?

Ten en cuenta que si aceptas Paypal en Ebay, prácticamente el 95% de tus ventas usarán esta modalidad de pago. Los que te paguen por transferencia serán muy pocos.

Para compensarles por el hecho de pagar unas comisiones de Paypal que ellos no te están provocando pues pagan por transferencia, puedes proponerles un descuento para su próxima compra. Simplemente que te avisen antes de hacer una futura compra para poder reducir el precio del anuncio. De esta manera quedas bien con ellos y posibilitas más compras.

Retirando los lotes

Cuando vendas algo en un portal retíralo inmediatamente del otro. No te preocupes si pasan unas horas entre una cosa y otra. Las probabilidades son muy, muy escasas de que te compren en dos portales a la vez, sobre todo si tienes cientos o miles de lotes.

Si tienes a la venta muy pocos productos y solo tienes una unidad de cada uno, entonces quizás debieras tener un poco más de prisa pero, en general, retirándolo en menos de 12 horas te evitarás que tengas problemas a este respecto.

No te preocupes por vender en los dos portales a la vez. No es un problema en la práctica y apenas te lleva trabajo retirar los lotes cuando es necesario. Compensa con creces el aumentar las probabilidades de venta al usar dos portales.

Resumen

Dependiendo de los portales que uses y de sus características habrá una serie de adaptaciones propias. En esta sección me he centrado en Ebay y Todocoleccion. Si las quieres usar ya tienes mucho del trabajo hecho habiendo leído este capítulo.

Identifica cuál es el orden adecuado de poner los anuncios. En que web irán primero

para así facilitarte el trabajo.

Ten claro cómo decidirás los precios y asegurarte de que son consistentes en ambos portales. Cómo modificarlos en función de las comisiones de los portales para que tu rentabilidad sea la misma.

Identifica las fortalezas y debilidades de cada web para aprovecharte de ellas y tratar de complementarlas.

La clave para el largo plazo: una excelente comunicación con los compradores

Es algo que ya he incidido en todos mis libros y en mi blog pero es tan importante que es necesario recalcarlo: es muy importante la comunicación con tus compradores.

Pero en este libro voy a ir un paso más allá y te voy a proponer una serie de consejos específicos que harán que la percepción de tus compradores sobre ti y tus artículos sea excepcional.

Te llevará un poco de tiempo implementar lo que te explico pero los resultados a medio y largo plazo merecerán la pena. Mejorarás las valoraciones y conseguirás que aumente la tasa de compradores que repiten.

Aprovecha cualquier momento clave para escribir al comprador

¿Cuáles son estos momentos clave?

Son estos: cuando el artículo se vende, cuando el pago se recibe, cuando haces el envío, cuando recibes voto (si es que lo recibes) y si surge un problema.

Tienes que aprovechar estos 5 momentos puntuales para pasar toda la información necesaria sobre el estado del pedido y aprovechar que el comprador se va a leer estos mails para intentar fidelizarle y/o aumentar el pedido. No solo no le van a molestar estas comunicaciones sino que los va agradecer.

A continuación te explico lo mínimo que deben contener estos mensajes. En otros apartados de esta sección me extiendo con aportaciones más específicas.

Cuando el artículo se vende.

Comunica los datos bancarios y las diferentes opciones de pago. Pero lo primero de todo es indicarle a tu comprador que no le aumentas los gastos de envío si incrementa la compra con nuevos pedidos. O que los gastos de envío se incrementarían hasta un máximo. Este máximo lo puedes estimar para cada caso.

La cuestión es ofrecer de una manera sencilla la posibilidad de incrementar la venta. No compliques mucho este mensaje.

Cuando recibes el pago.

Si no te ha dado tiempo a mandar el mail anterior porque, por ejemplo, te han pagado por Paypal nada más hacer la compra, escribe un mail agradeciendo el pago y

menciónale lo mismo que antes. Que puede aumentar los lotes comprados sin que crezcan los gastos de envío. Indícale también cuando esperas tener el envío hecho.

Cuando haces el envío.

Pásale el localizador del envío y dile a tu comprador que esperas que le llegue el pedido pronto. Que si no le llega en una semana (o lo que calcules que sea normal) que te avise.

Cuando recibes un voto positivo.

Dile que ha sido un placer y que esperas que volváis a hacer negocios en el futuro.

Si crees que vas a tener en el futuro algún artículo que le podría interesar a tu comprador se lo puedes mencionar para que revise tus anuncios más adelante.

Cuando hay un problema en el pedido.

Incluso cuando surge algún problema es una buena oportunidad para destacarte como buen vendedor.

Si hay algún problema en el pedido puedes, en vez de devolverle el dinero directamente, ofrecerle la posibilidad de darle un vale para futuras compras de un importe ligeramente superior.

Así, puede que incluso acabe repitiendo y convirtiéndose en un cliente fiel.

Por ejemplo, le llega mal a tu comprador un lote valorado en 10€ por un golpe durante el envío. Le indicas que si quieres le devuelves esos 10€ o le das un vale de 12€ de descuentos en futuras compras.

De esa manera a lo mejor te hace una futura compra de, por ejemplo, 20€ con lo que consigues 8€ mas pero, sobre todo, un cliente fiel y que repite pues has demostrado que estás a las duras y a las maduras.

Crea un blog, Facebook o Twitter y menciónalo en tus correos

Si estas comprometido a vender en serio y te centras en unos lotes de una temática clara o definidos sería conveniente abrir un blog. Es algo que te va a llevar un poco de tiempo si lo haces tú mismo pero a largo plazo te será muy útil.

Plantéate también abrirte una cuenta en Twitter y una página profesional en Facebook Si no eres muy fan de las redes sociales céntrate por lo menos en Twitter que te llevará menos tiempo pero le podrás sacar provecho.

Aprovecha tus comunicaciones para mencionar tu blog, tu Twitter o tu Facebook. Puedes, por ejemplo, aprovechar el email del agradecimiento del pago para mencionar que tienes un blog donde hablas sobre los artículos que vendes o de un tema relacionado con

ello.

Y aprovechar el mail del envío realizado para mencionar que tienes cuenta en Twitter o en Facebook y que te puede seguir para estar al tanto de las novedades y de las ofertas o promociones que hagas.

Propón una encuesta tras recibir el voto

Esta acción es el culmen del vendedor profesional. Cuando recibas un voto positivo, escribe un mail al comprador agradeciéndoselo e indicándole que como quieres mejorar el servicio le agradecerías si rellenaras una encuesta que has preparado y que es anónima y que tarda 2 minutos en hacerla. Tienes más información sobre cómo hacer esto en: <http://venderenebayytc.com/como-hacer-una-encuesta/>

Algún comprador me ha llegado a poner en la encuesta que nunca ninguna tienda de Ebay le había dado la oportunidad de valorar tanto el trato recibido, que se sentía ante un vendedor de primera. Este es el tipo de experiencia que quieres conseguir.

Tengo un vídeo explicativo de cómo crear encuestas en: Lo ideal es preguntar qué es lo que más y menos le ha gustado de tu tienda, si tiene alguna idea para mejorarla, como llegó a tu anuncio... Puedes aprovecharte de esta información para mejorar tu negocio.

Creas plantillas con los mensajes más habituales

Para que la comunicación con tus compradores no se haga pesada y trabajosa te recomiendo que guardes plantillas con mensajes. En la mayoría de los portales de compraventa se puede hacer esto.

Deberías crear una plantilla para cada uno de los 5 casos que te he mencionado arriba. Luego solo tendrás que modificar algunos detalles para cada compra. Y a veces ni eso. Esto te ahorrará mucho tiempo y no tendrás que estar escribiendo cada mensaje a mano.

Resumen

Comunicarte con tus compradores en todo momento debe ser una tarea que no puedes eludir. Si quieres fidelizar a tus clientes, una comunicación fluida es vital.

Que tus compradores no tengan ninguna duda del estado de la transacción. Eso evitará muchos problemas. Incluso cuando surge un problema avisar de él cuánto antes evitará que surjan malas valoraciones.

Cuando las cosas se explican la gente comprende. Los compradores suelen ser comprensivos si hay un retraso puntual, por ejemplo. Pero si algo se retrasa y no han recibido aviso de ese retraso, creas una mala imagen. Y los compradores se molestan con motivos.

Aprovecha cada momento de la transacción para enviar un mensaje a tus compradores. Sé amable y explicativo sin propasarte. Crea plantillas con los mensajes más comunes para ahorrarte el trabajo.

No pierdas mucho tiempo en los envíos

Una de las cosas que consumen más tiempo es preparar los envíos e ir a la oficina postal a entregarlos. Es algo que lleva tiempo, sobre todo cuando tienes que hacer bastantes paquetes. Necesitas que esté lo más automatizado posible.

Preparando el envío

Lo primero es tener un sitio reservado para guardar el material de envío: sobres acolchados nuevos, sobres acolchados viejos que reutilices, papel para envolver paquetes, cartones para reforzar sobres o construir paquetes, papel de periódico, cajas que tengas para construir paquetes, tijeras, celo, cinta aislante...

Todo ese material debes tenerlo a mano y ordenado. Son bastantes cosas y no queremos que abulten demasiado.

También depende del tamaño de lo que vendas, claro. Si te centras en sellos tienes una gran ventaja. No necesitas las cajas de cartones, por ejemplo. Y mucho menos material de todo que si vendieras, por ejemplo, máquinas de escribir antiguas.

Deberías tener una mesa o una superficie plana y extensa para poder preparar los paquetes. Yo he usado una cama muchas veces para ello pues la tengo pegada al escritorio de trabajo y con solo girarme de una silla con ruedas me pongo en mi “ambiente” de preparación de paquetes.

Dependiendo del volumen de envíos que tengas tienes que pensar si reutilizas sobres y paquetes o inviertes algo de dinero en comprar sobres acolchados nuevos.

Reutilizar tiene un coste en tiempo. Créeme, cuando vas por el cuarto paquete preparado de manera consecutiva ya solo tienes ganas de acabar. Mi consejo es que reutilices paquetes al principio, cuando vendas poco.

Lo malo de reutilizar sobres es que tienes que pegar un folio en la parte frontal para volver a escribir una dirección y usar cinta para cerrar el sobre. Aunque no parezca mucho trabajo puede llegar a ser algo que puede ser pesado a fuerza de repetirlo constantemente.

Según vaya aumentando el volumen de ventas, lo mejor es ir comprando también sobres acolchados. Cómpralos en Ebay o Mercadolibre en packs de al menos 100 unidades. Es de la manera en que te van a salir más económicos.

Lo mismo si necesitas cajas de cartón.

Salvo que tengas que preparar muchos paquetes al día yo te recomiendo que con un simple bolígrafo escribas todas las direcciones. El coste de tinta de la impresora es bastante alto y es un incordio tener que estar cambiando los cartuchos cada dos por tres. Pero sobre esto hay muchas opiniones. Y es cierto que desde Ebay, por ejemplo, se proporcionan etiquetas que puedes imprimir con la dirección de envío de una manera rápida. Cuando tienes que preparar muchos paquetes puede ser una gran ayuda.

Cuando prepares el paquete no dudes en usar papel de periódico para envolver el producto en caso de que sea frágil. Es muy útil y barato hacerlo de esta manera, no hace falta que uses corcho blanco o plástico de burbujas si no tienes a mano. El papel amortigua muy bien y evita golpes indeseados.

Si tienes que enviar cómics o revistas y no quieres que se doblen, mete en el sobre un cartón duro y asunto resuelto.

Durante este proceso ten la báscula de precisión a mano. Comprueba que el peso del paquete no haga que la tarifa de los gastos de envío aumente. Intenta hacer buenos paquetes pero que sean a la vez lo más ligeros posibles para no incurrir en este gasto extra.

Enviando el paquete

Si lo vas a enviar a través del servicio portal de tu país tendrás que rellenar el resguardo del certificado o paquete. Ten unos cuantos de estos resguardos siempre a mano en tu lugar de trabajo. Intenta rellenarlos en casa para no tener que rellenarlos a toda prisa en la oficina postal. Así irás más tranquilo y con menos estrés.

Intenta hacer coincidir los envíos de los paquetes. Es una buena rutina, por ejemplo, tener 3 días a la semana en los que vayas a la oficina de correos. Lo ideal es que fueras cualquier día que tuvieras ventas pero yendo al menos 2 ó 3 veces a la semana te aseguras que todos los paquetes salen con muy poco retraso y pierdes menos tiempo en desplazarte.

Es también bueno que te acostumbres a ir a una hora que ya sepas que no va a haber demasiado gente haciendo envíos. Hay que tratar de evitar las colas de correos. Generalmente es buena hora por la mañana pronto ó al mediodía en las horas de comer. Y para las oficinas que abren por la tarde, también es buena práctica ir a última hora.

Existen otras opciones de envío, como Kiala en España u otras compañías de transporte. Puedes revisar sus tarifas pero, en general, he encontrado que en cuestión de relación calidad-precio el servicio postal del país suele ser una de las mejores. Pero también es cuestión de preferencias y este tema es muy cambiante.

Las ventas online se están disparando y las necesidades de envío van creciendo. En los próximos años los vendedores tienen que ir mejorando sus envíos y es normal que vayan

apareciendo nuevas empresas de transporte o que las actuales vayan ofreciendo servicios mejorados y más económicos. Habrá que ir las probando.

Ten en cuenta también que es posible trabajar con los servicios postales de tu país de otra manera diferente que la habitual de un particular. Lo normal para un vendedor particular es ir a Correos a enviar un paquete pagando la tarifa estándar.

Pero cuando tienes un volumen de ventas alto, a partir de 30-40 envíos al mes, es posible contactar con un comercial de tu servicio postal y preguntarle por la posibilidad de que te hagan una oferta personalizada con nuevas tarifas y servicios. De esta manera ellos consiguen fidelizarte y tú consigues 2 cosas.

Primero, envíos más baratos. La tarifa de un certificado disminuye y además varía dependiendo de la región a la que se haga el envío. Regiones cercanas a las que vives son más baratas.

Lo segundo es que no tienes que desplazarte a las oficinas de correos porque ellos mismos se acercan a donde les indiques y recogen los paquetes. Este detalle te ahorra multitud de horas en colas y desplazamientos a las oficinas postales.

Para poder acceder a estas condiciones especiales no necesitas estar dado de alta como autónomo o tener una empresa. Los particulares también pueden acceder a estas condiciones. Por ejemplo, en Correos de España no te exigen nada salvo que tengas un volumen alto de envíos. Si llegas a este nivel siempre puedes contactar con un comercial de Correos y preguntarles. En unos días te harán llegar una oferta con las nuevas tarifas. Esto no te compromete a nada y de esta manera puedes ver si con esas nuevas tarifas puedes hacer crecer tu negocio.

¿Merece la pena hacer el seguimiento del paquete?

Una vez enviado el paquete certificado por tu servicio postal te dan un número que funciona para localizar el estado del envío. Se puede meter en la web de correos para comprobar el estado del envío. Es útil sobre todo para ver cuando el envío ha llegado a su destino y si ha sido recogido o no.

En caso de que nadie recoja el paquete el dirección destino (cuando no hay nadie en casa, por ejemplo) se devuelve a la oficina postal asignada a ese destino, donde espera a ser recogido por el destinatario.

Lo habitual en estos casos es que el cartero deje un aviso en el buzón del comprador de que tiene un paquete esperándole en correos. Lo normal es tener 15 días naturales de plazo para poder recoger este paquete. Si pasa este plazo el paquete es devuelto al remitente. Al menos este es el proceso habitual de Correos de España.

Hay algunas raras ocasiones donde el aviso de correos no aparece en el buzón del

destinatario y éste no se entera. O quizás es tirado a la basura por error o es olvidado. Aunque el aviso se pierda, el paquete se puede recoger sabiendo el número localizador del envío.

Para asegurarte que un destinatario no pierda ningún paquete puedes realizar el seguimiento del mismo de manera manual a través de la web de Correos. Esto también lo puede hacer el comprador. Y, de hecho, muchos de mis compradores me piden el localizador de manera expresa para poder hacer este seguimiento. En todo caso, te lo pidan o no, envía siempre este localizador a tu comprador después de hacer el envío.

El caso es que cuando haces bastantes envíos, consume mucho tiempo tener que estar pendiente de su estado. Y los potenciales problemas vas a ser menores del 1%.

Yo no hago seguimiento exhaustivo a mis envíos. Asumo que cuando haya algún problema el comprador se pondrá en contacto conmigo. Sin embargo, si tienes pocos envíos y quieres ofrecer un servicio Premium, ya sea bien por qué tus productos son de gama alta o quieres posicionarte y destacar de entre tus competidores por una gran atención al cliente, es buena idea hacerlo.

Si lo haces, hazle saber a tu comprador que estás pendiente. Si quieres, hasta le puedes enviar un mensaje cuando veas que el paquete llega a la oficina postal destino. Eso significa que en breve tratarán de llevárselo a la dirección destino.

Este nivel de atención no es normal dentro de los portales de compraventa y tus compradores sentirán que están ante un vendedor de alto nivel. Y esto les dará mucha seguridad en sus compras y pensarán en tí si vuelven a querer comprar algo en el futuro.

Resumen

El envío es una parte básica y muy importante de tu negocio. Pero también puede ser muy absorbente si tienes que hacer muchos. Y si tu negocio va bien es que vas a tener que hacer muchos. En esta sección te he dado una serie de recomendaciones para que no te consuman mucho tiempo.

Ten a mano todo tu material de envío. Lo ideal es que tengas una estación de trabajo dedicada exclusivamente para esto.

Cuando tengas un volumen alto de envíos negocia con un servicio postal o mensajería para obtener una rebaja en las tarifas y que te vengán a recoger los paquetes. Solo con evitar el desplazamiento a la oficina postal y ahorraras mucho.

Salvo que quieras ofrecer un servicio Premium no suele merecer la pena hacer un seguimiento de tus envíos.

La competencia, ¿es un problema? ¿Merece la pena seguirla?

Cuando empieces a vender verás que tienes competencia y que otra gente ya está vendiendo artículos similares a los tuyos en tu nicho.

Si has tenido que escoger un nicho en el que quieres centrarte, espero que ya hayas hecho un estudio para ver que venden tus competidores y a qué precio lo venden.

Pero antes de nada, tengo que decir que tener competencia no es malo.

Primero, sirve para comprobar que el mercado es rentable. Si no hubiera otros vendedores en tu nicho sería un muy mal signo. Quizás habrías encontrado territorio virgen e inexplorado pero lo más probable es que fuera territorio explorado y estéril. Es decir, si quieres centrarte en vender pelucas para perros y no ves competencia, la explicación más sencilla a esto es que no se compran pelucas para perros.

El segundo motivo por el que considero que tener competencia no es malo es porque te sirve de referencia. Todo se puede mejorar. Siempre. Por lo que es posible mejorar a tu competencia. Puedes hasta comprar algún producto a otros vendedores de tu nicho para ver cómo se comunican contigo o cómo preparan los paquetes y cuanto tardan en hacer el envío. Puedes aprender de lo bueno que tengan y encontrar fallos para tratar de mejorarles.

En todo caso, mucho parte de tu éxito dependerá de tu política de precios. Pero no me estoy refiriendo a que te convenga entrar en una guerra de precios con tu competencia. Si intentas diferenciarte por ofrecer productos más baratos, salvo que seas capaz de sacarle aún así una buena rentabilidad, tienes muchas posibilidades de acabar en bancarota.

En este libro ya se ha explicado cómo tienes que actuar para maximizar las ventas y cómo tienes que vender, y que precios deberías poner. Cuando haces una búsqueda de precios de un lote ya estás estudiando la competencia. No hace falta seguir más a la competencia.

No entres nunca en una guerra de precios. Intenta siempre aportar valor añadido pero no a costa de regalar precios. No vas a sobrevivir mucho si piensas y vendes en barato.

Cuando bajas los precios porque quieres expulsar a la competencia pero a coste de no conseguir rentabilidad pasa algo. Y es que a tus compradores no les sienta muy bien cuando los vuelves a subir para conseguir algo de rentabilidad.

No, no pienses como una gran corporación. No lo eres y no te hace falta.

Si has escogido un nicho adecuado, tu mercado será amplio y podrás coexistir con vendedores de tu mismo nicho.

La crisis está haciendo mella pero poco a poco se va saliendo de ella, y la demanda irá aumentando con el tiempo. Es buen momento para intentar montar un negocio de compraventa ahora. Partes de un mercado que es difícil que vaya a menos. Si consigues hacerlo bien ahora y conseguir rentabilidad, en el futuro te irá mejor.

Así que olvídate de tu competencia una vez que ya hayas hecho un estudio inicial y sacado algunas conclusiones sobre el rango de precios que puedes poner a tus lotes. Céntrate en crecer, en aprender de tus errores y en intentar no perder rentabilidad.

Empieza ofreciendo una gran experiencia de compra a tus clientes y púlela para que se mantenga pero que cada vez te cueste menos esfuerzo.

La clave para que tu negocio sobrepase a tus competidores es que vayas reduciendo tu tiempo de trabajo sin perder rentabilidad. Cuando consigas más tiempo libre, podrás emplearlo en mejorar tu negocio.

Resumen

Tener competidores es una buena señal. Significa que estás en un nicho rentable. También significa que puedes aprender de otros que ya venden algo similar a lo que tú quieres vender. Y puedes aprender de sus aciertos y de sus errores.

Puedes comprarles y ver qué atención a sus compradores ofrecen. Mejora esto.

No entres en una guerra de precios a costa de no sacar rentabilidad. Concéntrate en la calidad de tus lotes y de tu servicio.

Mejórate con el tiempo. Si te tienes que comparar con alguien compárate con ti mismo.

Mejora tus rutinas para que, sin perder calidad, te lleve menos tiempo hacerlas. Invierte ese tiempo extra que has conseguido en dar un salto de calidad. Sigue este proceso siempre. Mejora siempre tu negocio año tras año. Pero no te compares con otros, compárate contigo mismo.

Explicando las rachas malas y cómo aprovecharlas

Una de las cosas malas de este negocio es que nunca tienes asegurado el sueldo. Cada mes empiezas de nuevo, de cero. Si no vendes nada en un mes no habrás ingresado nada.

Bueno, no es probable que eso pase. Una de las cosas buenas de portales como Ebay es que la visibilidad de tus lotes aumenta cuanto más vendes. A poco que empieces a vender empezarás a notar cierta tracción y que es más fácil conseguir ventas que antes. En otras webs es similar pero cuesta un poco mas conseguir esa tracción aunque dependerá de tu nicho.

Pero lo que sí es cierto es que hay rachas malas. Pero el rango temporal es importante para tratar de entenderlas. No es lo mismo las rachas malas que hay dentro de un mes medidas en días que las rachas dentro de un año medidas en semanas o meses.

Dentro de cada mes

Tus ventas se ven afectadas mucho por el nivel de solvencia que tienen los usuarios. Las nóminas se reciben generalmente a final o principios de mes. Y es ahí cuando más ventas vas a tener.

Y entre los días 10 y 25 de cada mes van a ser los días que menos ventas tendrás. El dinero se va gastando de los bolsillos de la gente según el mes va pasando y las posibilidades de que gasten algo contigo disminuye. Es una rutina que pasa todos los meses. Siempre.

Es bueno que lo sepas y que lo tengas en cuenta. Yo te aconsejo que intentes maximizar las ventas en los días más fértiles. Que sería alrededor de los últimos 5 días y de los primeros 10 días de cada mes.

Esos días pon todas las subastas que tengas pensado, estate atento a las comunicaciones para responder rápido, prepara los paquetes tan rápido como puedas, recicla los anuncios de Todocoleccion... Si tienes redes sociales céntrate en ellas y en el marketing online.

En cambio entre los días 10 y 25 de cada mes que son donde los días donde menos venderás te puedes centrar en resolver o mejorar la logística, en buscar nuevo material, en catalogar el material que te vaya llegando, en comprar más sobres acolchados si es que se te están acabado...

Así sacas más provecho al hecho de que hay un espacio temporal donde es más probable recibir ventas que no.

Dentro del año

Hay meses malos para las ventas. Enero no es uno de ellos, aunque se le conoce como la cuesta de enero. Pero por mi experiencia, es febrero el realmente malo y enero es uno de los mejores meses.

Febrero hay que tener en cuenta que tiene menos días y eso se nota también. También dependerá de lo que vendas, claro.

Aparte de febrero el otro mes generalmente malo para todo tipo de vendedores es agosto. Todo el mundo se va de vacaciones y poca gente se pone a comprar cosas por internet en sus vacaciones. Quieren desconectar del día a día. Junio y julio también suelen ser meses más flojos.

Aquí te pongo una tabla con el % del total de media al mes que he vendido en los últimos 3 años. Es decir te indico cuanto ha contribuido cada mes a las ventas anuales.

Así te puedes hacer una idea de qué puedes esperar. A cada vendedor le saldrá una tabla diferente pero casi seguro que febrero y agosto les saldrá siempre de los peores meses y que diciembre y enero serán de los mejores meses.

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
10%	7,60%	9,10%	8%	9%	7%	7,50%	6,30%	8,80%

Si quieres tomar vacaciones es buena idea que las tomes en uno de estos meses que no se vende mucho. Así no perderás muchas ventas.

Y de igual manera que te comenté cómo puedes dividirte las tareas dentro de un mes para tratar de aprovechar mejor los momentos de más o menos actividad vendedora, puedes hacer lo mismo con respecto a los meses. Puedes centrarte en los meses menos rentables en cuestiones de logística y comprar más material. Y en los meses de más ventas en promocionar tus lotes y poner más anuncios.

Resumen

Hay momentos donde se vende más y otros menos. Cada vendedor le puede tocar unos y otros de una manera que parece más o menos aleatoria.

Pero también se puede predecir con cierta probabilidad que hay días del mes dónde es más probable vender más y días del mes dónde es más probable vender menos.

Lo mismo pasa si aumentamos el rango temporal y nos fijamos en los diferentes meses de un año. Hay meses más propensos a las ventas que otros.

En esta sección te he dado una idea de cuáles son los unos y otros. Y cómo puedes aprovechar este conocimiento en tu favor, dividiendo las tareas de tu negocio de

compraventa en los días o meses dónde tiene más sentido hacerlas.

Conclusión

Pues hemos llegado al final de este libro. Te he ido desgranando algunos pasos y consejos para convertirte en un profesional de las ventas online.

Desde cómo y dónde comprar hasta que portales de compraventa usar y como usarlos hasta cómo debe ser tu nivel de atención al cliente.

Tú puedes empezar ya con todo el conocimiento que he adquirido con el paso de los años. Céntrate en lo que te digo. Pero recuerda que nada de esto funcionará si no trabajas ni te esfuerzas un poco. Todo lo que merece la pena no se consigue sin un poco de trabajo.

No busques atajos ni te obsesiones. Disfruta del viaje y siguiendo mis consejos evitarás tener pérdidas de dinero que es algo que hay que evitar a toda costa.

Pon en práctica este libro porque, si no, no habrá servido de nada.

PARTE 3: EXTRAS

Capítulo extra de regalo:

¿Se puede hablar claro sobre el dinero?

Este capítulo está publicado en mi libro: [6 maneras de ganar un dinero extra. Sácate un sobresueldo desde casa mientras trabajas por cuenta ajena](#)

El dinero es una cosa curiosa. Es una de las herramientas más poderosas que existe, pero mucha gente la trata como si fuera un tema tabú y maldito. Como si fuera maleducado hablar de ello en voz alta. Gracias al dinero la humanidad ha podido avanzar y evolucionar. Si aún estuviéramos con el trueque no habríamos podido hacer cosas como levantar hospitales, curar el sarampión, ir a la Luna...

Lo que pasa es que el dinero también hace salir cosas malas de dentro de nosotros, como la avaricia o la envidia. Pero la culpa de eso no la tiene el dinero sino nosotros. Hay que tener un poco de sentido común y de empatía en esta vida también.

Y ahora te voy a decir la verdad, o mi verdad por lo menos. Yo no podría ser feliz sin dinero. No completamente feliz. Tal vez sea una tara mía y debería buscarme un modo de vida más zen pero te puedo asegurar que estoy lejos de ser un consumista descerebrado.

Sin dinero no podría vivir en un piso absolutamente normal pero que tiene unas vistas a un trocito de mar desde mis ventanas. Mi alquiler es muy modesto pero sin dinero no podría tener esto. Tampoco podría salir de vez en cuando a cenar, no podría hacer el tipo de viajes que me gustan, no podría pagar la luz ni el agua de mi casa....

No, no me puedo engañar. El dinero es muy importante en mi vida. Y es por eso que trabajo para conseguirlo. ¿A ti también te pasa lo mismo?

Trabajar por dinero en sí mismo no tiene nada de malo. Sólo que la mayoría de las veces escogemos el trabajo en función del dinero que pensamos que nos puede aportar y pocas veces en función de la diversión y pasión que nos puede dar el trabajo en sí.

Y otro problema es que muchas veces sientes que no recibes un salario justo por la cantidad de energía y esfuerzo que pones en tu trabajo. Y deja que te diga algo, si trabajas por cuenta ajena y no te divierte tu trabajo, te están pagando poco. No importa cuál es tu sueldo. Sólo tienes una vida y cada hora que pasa es una hora que no vuelve.

Tal vez te parece que tienes muchas horas pero cuando estés en tu lecho de muerte, literalmente darás millones por una hora más de vida. Imagínatelo, por favor. ¿No ves que es cierto?

Las premisas están claras. ¿Y ahora qué?

Ok, entonces he acordado que el dinero es importante pero también lo es tu tiempo y tratar de disfrutar de él mientras lo empleas en conseguir dinero. Así que en este libro me centraré en cómo tratar de conseguir más dinero usando el menor tiempo posible y tratando de que escojas una modalidad que te guste y disfrutes.

De hecho todas estas maneras que explico se pueden hacer en parte de tu tiempo libre mientras trabajas por cuenta ajena o propia. No requieren de mucho tiempo diario pero si de constancia si quieres sacarle todo el jugo. Necesitas trabajar un poco cada semana durante meses y años. Es importante que entiendas que la carrera que te propongo es una maratón y no un sprint.

Todas las formas de ganar un dinero extra que explico ya las he probado yo mismo en mis carnes. Todas ellas menos una, aunque la he usado desde el otro lado de la barrera. Te hablo de [Fiverr](#). En esta web he pagado por servicios que ofrecían usuarios. No conocía hasta hace poco esta web pero me ha encantado y me he informado un poco de cómo funciona. Me parece una estupenda manera de sacar un dinero extra. Te explico más sobre ella en su capítulo.

Del resto de maneras que explico sobre cómo sacar un sobresueldo no las he probado todas a la vez, eso sí. Aunque si varias de ellas a la vez. Y aún sigo usándolas.

No te voy a explicar nada nuevo, solo te estoy agrupando cuáles son las mejores maneras para sacar un dinero extra con un esfuerzo pequeño. Hay más formas pero comparadas con estas no me las planteo.

Y es que encima todas estas maneras que describo se pueden hacer desde casa. Fíjate que sólo me he dado cuenta de ello cuando casi había terminado de escribir este libro. Pero es una característica que no puedo dejar de reseñar. Me parece muy importante. Y es una consecuencia de la importancia de internet en nuestras vidas.

El truco para poder usar varias maneras de ganar un dinero extra a la vez

De las maneras que te explico, unas cuantas son pasivas o semi-pasivas. Tienen que serlo si son buenos modos de hacer un dinero extra. De hecho es por eso que puedes realizar varias a la vez. En muchos casos se requiere un esfuerzo inicial pero luego van casi solas, como en piloto automático.

No todas las actividades. Hay algunas que requieren de esfuerzos continuados, pero si el hacerlas te divierte entonces no sientes que estás desperdiciando tu tiempo ni te molestan esas horas extra de trabajo propio. Y te haré ver que puedes conseguir esta diversión a poco que muestres algo de interés.

Resumiendo, estas actividades que explico son o bien pasivas que no requieren mucho de

tu esfuerzo o bien pueden ser orientadas para que te sean divertidas. Ves lo que trato de hacer. No malgastes tu tiempo y si lo tienes que usar que sea en algo que te guste. Y además te dé dinero.

También la mayoría de estas actividades tienen otra cosa en común. Muchas se hacen a través de internet. Internet es una herramienta increíblemente poderosa. Aún no estamos usando todo su potencial. Y mucha gente aún no se ha dado cuenta de ello.

La mayoría de estos trabajos que explico no se podrían hacer sin internet, y los que si se pueden hacer, se hacen mejor con internet. Internet nos da la posibilidad de escoger nuestras actividades laborables, de buscar algo que nos mejore financieramente y además que sea algo que nos divierta. Nos hace ser más libres. Y mejora nuestra economía particular. Y otra consecuencia de ello es que nos hace ser mejores personas.

Sé sabio con tu dinero

El dinero que obtienes lo puedes ahorrar o gastártelo en cenas con tu pareja, en viajes o en mejorar tu salud o la de alguien cercano a ti. En ayudar a mejorar tu vida. Ese es el poder del dinero. Consíguelo sabiamente y úsalo sabiamente también. Se empático y ten un poco de sentido común.

Además, en este libro habrá un capítulo donde te contaré mi experiencia con estas formas de sacarse un sobresueldo y los resultados que yo he obtenido con el tiempo.

Finalmente, al final del libro incluyo enlaces con material de ayuda tanto en formato de blogs, artículos, ebooks... para cada una de las maneras explicadas en este libro. Te indico cuales me han servido mejor a mí. La gran mayoría son gratuitas. Pero todas las he usado.

Y sí, hacer un curso de pago sobre cómo publicar *ebooks*, por ejemplo, puede ser una inversión muy, muy rentable a años vista. Invierte en ti mismo, aunque sólo sea de vez en cuando.

Continúa en:

6 MANERAS DE GANAR UN DINERO EXTRA

SÁCATSE UN SOBRESUELO DESDE CASA
MIENTRAS TRABAJAS POR CUENTA AJENA



JAVIER GONZÁLEZ

Enviar paquetes: comparativa entre Kiala y Correos

Este post está publicado en mi blog [Cómo vender en Ebay y Todocoleccion](#).

Este es el primero de tres *posts* que voy a dedicar sobre una empresa de paquetería que parece una opción muy barata: Kiala.

En este primer post voy a explicar lo que se puede ver en su web y cuáles parecen ser sus puntos fuertes y débiles.

En el segundo explicaré los pasos necesarios para hacer el envío y su seguimiento. Y en el tercero mis conclusiones y si la emplearé habitualmente o no.

Por qué me pongo a hablar de Kiala

Una de las cosas geniales que tiene escribir un blog sobre un tema específico es que no te permite acomodarte. Que tienes que evolucionar y estar constantemente aprendiendo sobre el tema si no te quieres quedar desfasado.

Y es que muchas veces por comodidad nos quedamos en lo conocido y no intentamos probar cosas nuevas, mas por vagancia que por otra cosa.

Por eso, cuando un comprador de Todocoleccion me preguntó si le podía enviar su pedido por Kiala y así ahorrar en gastos de envío, mi primera reacción fue la de decir que solo uso Correos.

Pero luego me di cuenta que estaba ante una oportunidad para aprender algo que nos puede beneficiar a todos, tanto a los compradores como a los vendedores. Y puesto que la iniciativa surgió del comprador, razón de más para hacerlo.

Este comprador ya ha recibido paquetes de Kiala en el pasado. Y ha debido estar contento con la experiencia si es que quiere repetir. ¿Será un buen método de envío? ¿Reemplazará en mi corazón a mi Correos querido?

Detalles sobre Kiala

Primero unas características sobre Kiala:

- Precios inmejorables. Cuesta 5€ enviar paquetes de menos de 8kg (que son la gran mayoría).
- No se envía directo a la casa del comprador. El paquete llega a una de las tiendas afiliadas a Kiala y que esté cercana al destino. O donde te diga

específicamente el comprador entre las diferentes opciones que haya en su localidad.

- Se paga por adelantado en la web y se imprime un justificante con los datos de envío que hay que pegar en el paquete.
- Cuando envías el paquete tienes que ir a una tienda de la red de Kiala a entregar el paquete.
- Si envías 4 paquetes a la vez te los pasan a buscar a casa. No tienes que desplazarte.
- El envío tiene localizador y puedes ver en la web el estado de tu envío.

Estas son algunas de las características que me he encontrado a bote pronto investigando sobre esta empresa. Como ves es una empresa de paquetería muy peculiar pero con unos precios muy buenos.

Tienen un listado en la web de Kiala para saber que tiendas físicas tienes cercanas a tu casa donde puedes entregar y recoger los paquetes. ¡Yo he visto que tengo una tienda a 200 metros de casa! ¡Mucho más cerca que mi Correos! ¡Qué suerte! ¿A ver si es que Kiala y yo estamos predestinados?

Comparando Kiala con Correos

Tras estas primeras impresiones te hago una comparativa entre Correos y Kiala.

- En Correos enviar un paquete entre 5 y 8 kilos cuesta casi 12€. Con Kiala 5€.
- Correos sale más barato para paquetes menores de 0,5 kg.
- En Correos hay que ir a sus oficinas para enviar. En Kiala a una tienda de su red. Dependiendo de tu casa y localidad te puede venir mejor una u otra.
- En Correos se envía directamente al domicilio del comprador. En Kiala a una tienda cercana y que esté dentro de su red. Puede estar bastante lejos si no hay muchas tiendas de Kiala en la localidad del comprador. Y si el envío es a una zona rural es probable que no haya ninguna tienda a la que enviar. Esta es la principal desventaja de Kiala con correos. Algo tenía que tener malo a priori, ¿no?

No sé cómo será la gestión de los problemas como paquetes perdidos, retrasos o golpes en Kiala. En Correos sé que es muy buena, sobre todo si haces una reclamación cuando ves que el paquete se retrasa y tienes en cuenta que en agosto trabajan sustitutos. Pero ¿y con Kiala? De momento para mí eso es una incógnita. Pero ahí es donde se verá si es una empresa seria.

Estudiando sus precios para envíos certificado y paquetes azules podemos ver que Correos sale más barato si el paquete pesa menos de 500 gramos. Así que parece que hay una conclusión clara y definitiva: para paquetes de menos de 500 gramos es más barato Correos y para paquetes de más de 500 gramos lo es Kiala.

El asunto de las tiendas afiliadas a Kiala también es otro tema importante. ¿Qué pasa si mi comprador vive en un pueblo y la tienda más cercana está a una hora en coche? Pues casi mejor para él que se le envíe por Correos y a que se lo llevan a casa, ¿no?

Bueno, todo esto han sido elucubraciones leyendo la web de Kiala. ¿Quieres más información sobre los envíos de Kiala? Revisa mi blog [Cómo vender en Ebay y Todocoleccion](#).

Si quieres profundizar en el tema aquí tienes más libros

Si te ha parecido interesante este libro y quieres seguir aprendiendo para tratar de sacarte un dinero extra te recomiendo la lectura de:

[Pack2 en 1: Cómo ganar vender en Ebay y Todocoleccion: Duplica tus ingresos vendiendo tus trastos](#) OFERTA Pack de 2 libros

[6 maneras de ganar un dinero extra. Sácate un sobresueldo mientras trabajas por cuenta ajena.](#)

Cómo leer gratis mis PRÓXIMOS libros

Si dejas un comentario honesto sobre qué te ha parecido el libro, te envío gratis una copia de mi próximo ebook sobre el tema de “Cómo ganar dinero extra” antes de que salga publicado.

Apúntate en <http://venderenebaytc.com/gracias-comentario-amazon/> después de dejar el comentario en Amazon para poder enviarte el libro.

Una última cosa

Justo después de esta página se te dará la oportunidad de dejar un comentario y contar tu experiencia a través Twitter o Facebook a tus contactos. ¿A qué mola? Sé el primero entre tus amigos en usar esta innovadora tecnología y hazles saber que lees de vez en cuando. Además yo te estaré eternamente agradecido ;)