

挖掘eBay内在潜力，全心全职做好eBay商务！

Starting an eBay Business FOR DUMMIES

系列

开创你的eBay商务

(原书第2版)

全球畅销指导书

(美) 玛莎·科莉尔 著
(Marsha Collier)

李耀廷 译

本书包含了
关于销售什么物品以及
如何赚钱的各种建议



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

成功创建自己的 eBay商务!



知道如何开始，
销售最好的物品，
并顺利经营自己的商务

学会如何:

选择能够赢利的
物品进行销售

合理定价并将物品
销售出去

创作能够吸引买家的
物品说明和照片

友好地对待自己的客户

选择合适的支付系统

保存必要的记录

如果赚取额外的钱财、做自己的老板并且不用每天往返上下班对你有吸引力的话，请你不要再犹豫，赶紧买下本书去仔细研读！玛莎·科莉尔早已充分享受这种快乐了。而且，她还帮助了成千上万的读者如何去开设自己的拍卖、营销自己的物品、规划自己的eBay店铺以及如何以最经济的方式将物品运输到客户那里并让客户满意。

玛莎·科莉尔 是一位eBay超级卖家，是eBay大学的指导教师，同时还是一位作者。她为eBay用户撰写了好几本书，并且还接受过美国全国广播公司（NBC）的《今日秀》（*Today Show*）栏目和美国广播公司（ABC）的《观点》（*The View*）栏目的专访

“阿呆系列”为什么在国外如此畅销

在全球40多个国家和地区，“阿呆系列”已成为读者接触新事物时首选的参考书，与同类图书不同的是，“阿呆系列”——

- ▲ 涵盖读者感兴趣的和可能需要的全品种图书：管理、职业规划、个人理财、健康、艺术、旅游、烹饪……
- ▲ 拥有几乎被全世界读者认同的品牌，“阿呆系列”已成为著名媒体追逐的对象
- ▲ 鲜明的黄黑封面紧紧抓住读者的眼球
- ▲ 专家级的作者队伍是最好的保障

“阿呆系列”图书的庐山真面目

- “阿呆系列”到底是什么样？
知识实用、语言有趣、方便使用，帮助读者有效工作、轻松生活。
- “阿呆系列”写给谁的？
新手、有一定经验的读者、专家级读者——任何想要进入新领域，任何想要有效并条理清晰地工作和生活的人。
- “阿呆系列”为什么独一无二？
它拥有平实生动的解说、恰到好处的图标、速查“便摸卡”、寓意深刻的卡通画、身边发生的案例说法，让读书成为一种乐趣。

图书上架建议：创业 / 电子商务

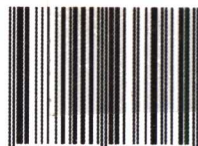
ISBN 978-7-111-23708-2

封面设计/电脑制作：鞠杨

地址：北京市百万庄大街22号 邮政编码：100037
联系电话：(010)68326294 网址：<http://www.cmpbook.com> (机工门户网)
(010)68993821 E-mail: cmp@cmpbook.com
购书热线：(010)88379639 (010)88379641 (010)88379643

定价：49.80元

ISBN 978-7-111-23708-2



9 787111 237082 >

F713.36/320

2008

Starting an
eBay Business
FOR
DUMMIES

系列

开创你的eBay商务

(原书第2版)

全球畅销指导书

(美) 玛莎·科莉尔 著
(Marsha Collier)

李耀廷 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



阿呆系列《开创你的 eBay 商务》通过六大部分、19 个章节、两大附录的完整结构,以清晰易懂、详细平实而又不失幽默的语言,图文并茂地向人们重点讲述了在 eBay 开立店铺、经营拍卖到完成交易的丰富内容,并对与在线商务和 eBay 拍卖相关的软件程序、财务税务、营销推广到物品的包装和运输以及最后的客户服务等方面的内容也进行了全方位的阐述。阿呆系列《开创你的 eBay 商务》囊括了 eBay 在线商务的所有基本知识,提供了 eBay 商务中各个方面的完整解决方案,是开创 eBay 商务的必读书籍。

本书作者玛莎·科莉尔是一位精明的商人,成功地经营着自己的 eBay 商务。她是 eBay 实战操作的高手,更谙熟 eBay 的方方面面,阿呆系列《开创你的 eBay 商务》可以说是她个人实战经验的总结和提炼,实用性强,可行性高。因而,阅读阿呆系列《开创你的 eBay 商务》,读者不仅可以了解 eBay,还可以了解 eBay 红人玛莎·科莉尔,受到她的影响,向她学习并开创自己的 eBay 商务。

Original English language edition Copyright © 2000 by Wiley Publishing, Inc., Indianapolis, Indiana. All rights reserved. No part of this book, including interior design, and icons, may be reproduced or transmitted in any form, by any means (electronic, photocopying, recording, or otherwise) without the prior written permission of the publisher.

All Rights Reserved. This translation published under license.

The For Dummies Brand trade dress is a trademark of Wiley Publishing, Inc. in the United States and/of other countries. Used by permission.

Wiley Publishing, Inc. 在美国和 / 或其他国家范围内拥有“阿呆系列”商标所有权。未经允许,不得使用。

版权所有,侵权必究。

本书版权登记号:图字:01-2006-6505

图书在版编目(CIP)数据

开创你的 eBay 商务 / (美) 科莉尔 (Collier, M.) 著;

李耀廷译. —北京:机械工业出版社, 2008.4

(阿呆系列)

书名原文: Starting an eBay Business For Dummies

ISBN 978-7-111-23708-2

I. 开... II. ①科... ②李... III. 电子商务—商业经营 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 032422 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 李新姐 责任校对: 侯 灵

封面设计: 鞠 杨 责任印制: 洪汉军

北京铭成印刷有限公司印刷

2008 年 4 月第 1 版 · 第 1 次印刷

184mm × 233mm · 22.75 印张 · 2 插页 · 427 千字

0 001-5 000 册

标准书号: ISBN 978-7-111-23708-2

定价: 49.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

销售服务热线电话: (010) 68326294

购书热线电话: (010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线电话: (010) 88379001

封面无防伪标均为盗版

作者简介

玛莎·科莉尔将主要的时间花在eBay上面。她是一位真正的超级卖家，喜欢买入和卖出，也喜欢结识全世界各地的eBay用户。她是一名专栏作家，是4本eBay畅销书的作者，是一位电视广播专家，同时还是一位大学教师。她与千千万万的在线购物者分享她的eBay智慧。有成千上万的eBay爱好者阅读她的每月信息快讯——《超酷的eBay工具》(Cool eBay Tools)，以跟上她的网站的变化。

在大学事务之外，玛莎为《迈阿密先驱报》(Miami Herald)的时尚广告部效力，后来又成为《洛杉矶每日新闻》(Los Angeles Daily News)的特别项目经理。她还在自己的家里开创了一份广告营销商务。1985年，《企业家》(Entrepreneur)杂志对她的成功商务The Collier Company, Inc. (科莉尔股份有限公司)做了特别报道。1990年，加利福尼亚州议会的议员与俄亥俄州Northridge市商会还授予她的公司“年度小型企业奖 (Small Business of the Year)”。

玛莎的兴趣非常广泛。正是这一点驱使她在1996年结识了eBay，也正是这一点让她如今在eBay上面忙碌不已。她无所不买——从电灯泡到她的古老的雪佛兰 (Corvette) 的配件再到设计师的服装，所有物品她都购买。玛莎知道如何在eBay发挥她的商业才智，而且在本书中，她与读者分享了自己的这些智慧。在阿呆系列《开创你的eBay商务》中，玛莎将她的商业和营销知识以及eBay才智融合到了一起，以帮助读者快速从业余卖家转变为全职的赚钱行家。

致辞

谨将此书献给那些渴求知识、对自己的项目“持之以恒”并渴望成功的eBay企业家。同时，也献给那些毫不相信所谓的快速致富方案并坚信只要坚持长期的努力，保持对所做工作的挚爱，就能完成工作并赚取钱财和达到内心满足的人。

谨此祝福你们的创业之路好运不断。同时，希望本书能在你的创业之路上对你有所帮助。

作者致谢

修订如此一本书真是个挑战。许许多多的人都曾帮助过我，不过，我从eBay社区得到的和我在eBay上经营时遇到的人所给予我的鼓励对我是莫大的帮助。

罗恩·约翰逊（Ron Johnson），感谢你在百忙之中抽出时间接听我的电话。同时，要感谢本书所提到的如下eBay卖家，是你们帮助我将eBay的美妙呈现给全世界：吉利安·克莱因（Jillian Cline，eBay的用户ID为：Preservation Publishing）、乔·科特西（Joe Cortese，eBay的用户ID为：Noblespirit）；罗宾·拉·瓦因（Robin Le Vine，eBay的用户ID为：Bubblefast）、史蒂夫·林霍斯特（Steve Lindhorst，eBay的用户ID为：ListingRover）、鲍勃·米勒（Bob Miller，eBay的用户ID为：BobMill）、萨利乔·塞弗伦斯（SallyJo Severance，eBay的用户ID为：SallyJo）、马杰·史密斯（Marjie Smith，eBay的用户ID为：Abovethemall）、杰夫·斯坦纳德（Jeff Stannard，eBay的用户ID为：Melrose_Stamp）、开恩·塔特（Ken Tate，eBay的用户ID为：Cardking4）和乔那森（Jonathan）与埃伦·怀特（Ellen White，eBay的用户ID为：Magic-By-Mail）。

当然，我要感谢Wiley出版社的高层管理者们。我的出版商安迪·卡明斯（Andy Cummings）总是能产生新点子。我的组稿编辑史蒂文·海斯（Steven Hayes）在我的写稿过程中总是尽力帮助我（虽然有时候我会让他抓狂）。

本书有一位了不起的编辑（我认为她现在已经迷上了eBay）：苏珊·朋克（Susan Pink）。非常感谢你！有了你的支持，这本书才会与别的书有所不同，也正有了你对本书的高质量投入，我才能够将它写得更好一些。再一次对技术编辑帕蒂·路易丝·鲁比（Patti Louise Ruby）表达我的谢意。这是我的第四本由她来担当技术编辑的书。我确实确实想不出来除她之外更睿智的可以让我去征求意见的人了。

译者序



在如今飞速发展的时代，网络越来越贴近人们的生活，成为生活中不可或缺的一部分。在上网浏览信息、查找资料以及休闲娱乐的同时，人们也开始利用网络的便利，通过移动和点击鼠标，来省却现实中的一些麻烦并轻而易举地完成某些事情，网络购物就是一个典型。我们身边的很多人可能都听说过或使用过当当网、淘宝网、易趣网和卓越网等，许多人或多或少地从这些网站买过东西，还有一些人开了网络商店，实现了自己的创业梦。然而，随着在线商务的发展和人们需求的增长，人们越来越不满足于局限在国人的范围之内开展在线商务了。人们开始琢磨大洋彼岸的“老外”的网络商店里面都有什么可以购买的宝贝，也有人希望将自己收藏的宝贝通过网络销售给“老外”。在线商务的鼻祖 eBay 便是有着上述愿望的人们的“救命稻草”！

eBay 是皮埃尔·奥米迪亚（Pierre Omidyar）于 1995 年开创的，其最初的想法是为了帮他的女友和别人交换佩姿造型自动糖果盒（Pez dispenser）。而后迅速成长为一个物物交换的安全社区，紧接其后的发展更是一发而不可收拾，现在已经成为了世界上最大的、针对个人用户的网络拍卖和交易的社区。

玛莎·科莉尔是一位精明的商人，成功地经营着自己的 eBay 商务。她是 eBay 实战操作的高手，更谙熟 eBay 的方方面面，阿呆系列《开创你的 eBay 商务》可以说是她个人实战经验的总结和提炼，因此实用性强，可行性高。玛莎·科莉尔的精明、高效、勤俭和务实的商业精神和人生智慧不时会在文中有所体现，就是在翻译本书的过程中，译者也深深体会到了玛莎的可敬之处。因而，阅读阿呆系列《开创你的 eBay 商务》，读者不仅可以了解 eBay，还可以了解 eBay 红人玛莎·科莉尔，向她学习并开创起自己的 eBay 商务。

阿呆系列《开创你的 eBay 商务》通过六大部分、19 个章节、两大附录的完整结构，以通晓易懂、详细平实而又不失幽默的语言，图文并茂地向人们重点讲述了在 eBay 开设店铺、经营拍卖到完成交易的丰富内容，并对与在线商务和 eBay 拍卖相关的软件程序、财务税务、营销推广、物品的包装和运输以及最后的客户服务等方面的内容也进行了全方位的阐述。阿呆系列《开创你的 eBay 商务》囊括了 eBay 在线商务的所有基本知识，提供了 eBay 商务中各个方面的完整解决方案，是开创 eBay 商务的必读书籍。

阿呆系列《开创你的 eBay 商务》是一本由美国人撰写的面向全世界发行的详细介绍 eBay 商务的书籍，非常适合那些想了解 eBay 的美国本土以外的人士。

国外有许多好东西等待着我们去挖掘，而我们中国也拥有大量物美价廉的特色物品供老外们“疯抢”，这一切只需要登录英文版的 eBay 网站便可以解决。读者大可不必担心自己的英文不够用，更不用害怕那宛如天书般的英文网站。在翻译阿呆系列《开创你的eBay商务》的过程中，为了便于读者的理解，也考虑到读者的实际操作需要，译者在翻译一些关键操作步骤和 eBay 分类栏目标题时，既将英文的意思表达了出来，也将英文原文做了一定的保留。读者完全可以通过阅读本书了解开创 eBay 商务的各方面的知识，更可以按照本书的介绍，去英文版的 eBay 网站进行相关操作，进而开创自己的商务。

我们期待着您去挖掘eBay商务的宝藏，也期盼您能迅速成为一名纵横国内和国际两个市场的成功商务人士！

李耀廷

2008 年 1 月于中国济南

目 录

译者序

引言	1
关于本书	1
你不必逐字阅读	2
阿呆的假设	2
本书的组织结构	3
第一部分 认真对待eBay	3
第二部分 创设店铺	3
第三部分 商务就是商务——绝不可吊儿郎当!	4
第四部分 你的eBay大后方	4
第五部分 十大秘诀	4
第六部分 附录	4
本书使用的图标	5
相关链接	5

第一部分：认真对待eBay 7

第1章 运用eBay来开创你的商务	9
静下心来认真“竞拍”(嗯——“竞争”)	9
预算好你的时间：将eBay作为业余的收入来源	10
全身心投入：让eBay成为一种全职工作	12
确定要销售什么物品	13
将你的兴趣转变为商务	14
将所有的家人都“拉”到你的商务之“水”中	17
将你的现有商务挪到eBay上面来	18
配备销售所需的用品	20
电脑硬件	20

互联网接入	20
选择你的 eBay 用户 ID	23
查找到你的 eBay 反馈信息	24
让你的拍卖进行得更加顺畅	25
你可以使用的软件	25
收集货款	26
大本营：你的网站	27
开设你的店铺	28
第2章 eBay营销的精微要义	30
寻觅你的销售场所	30
汽车？请去 eBay Motors（eBay 机车）网站	32
现场拍卖	35
房地产：不是拍卖的拍卖	36
eBay 的定价卖法	38
eBay 拍卖的类型	39
传统拍卖	39
荷兰式拍卖	40
有底价拍卖	41
访问受限的拍卖	42
私人拍卖	43
经营你的拍卖	44
开始拍卖	44
拍卖时间	45
营销你的拍卖	47
额外交易机会（Second Chance）	50
物品登录中的违章行为	51
登录政策	51
链接到你的拍卖	53
从“我的展台（About Me）”进行链接	55
第3章 超酷的 eBay 工具	56
My eBay（我的易趣）	57
All Buying（所有购买记录）	59
Selling（卖东西）	63

All Favorites (所有关注)	66
My Account (我的账户)	68
About Me (我的展台) 页面	69
eBay Seller Services (eBay卖家服务)	71
竞标者管理工具	71
ID身份认证	74
反馈情况: 你永久的记录	75
eBay PowerSeller (eBay超级卖家程序)	77
eBay拍卖软件	79
eBay防欺诈保护	79
eBay教育	79
第4章 逐步熟悉销售的安全性	81
所销售的物品是否合法?	82
禁售物品	84
有问题的物品	85
可能侵权的物品	86
交易中的违章行为	88
当竞争有失公正时	89
坏的竞标者	91
不知道谁是谁	96
采取行动: 当有人违反规则时该如何去做	97
“排忧解难”的公平交易网站	98
eBay安全中心	102
第5章 你自己的eBay店铺	104
货品丰富的在线店铺	105
你的eBay店铺的名字	106
开设店铺	107
运营你的店铺	112
店铺设计和营销	113
管理你的货品	115
促销活动	117
营销你的货品	118
完成销售	118

第二部分 创设店铺.....121

第6章 为店铺储备商品.....123

1美元商店	124
99美分商店	124
清仓货零售店 (BL)	125
Tuesday Morning公司 (TUES)	125
折扣俱乐部店铺	126
山姆俱乐部 (Sam's Club) 零售连锁店	126
好市多 (Costco) 零售连锁店	126
现场旧货出售	127
歇业甩卖	127
拍卖	128
清仓大拍卖	128
遗产拍卖	128
慈善静默拍卖	129
善意 (Goodwill) 机构、救世军 (Salvation Army) 和转售 (Resale) 商店	130
免费赠品	131
剩余物资 (Salvage): 清仓甩卖的物品、无人认领的货物和退货	132
整托盘销售的物品	135
库存品	136
整箱批发商品	137
eBay 上的转售品	137
委托销售	139

第7章 了解所卖货品的价值.....141

最简便的方法: eBay 搜索	142
高级搜索方法	143
使用 eBay 高级搜索	144
有用的出版物	147
在线资源信息	149
网站资源信息	149

在线评估·····	149
鉴别服务·····	150
第8章 打造经营基地：你的网站·····	152
免费的网络空间——开始的好地方·····	153
为你的网络空间付费·····	156
ReadyHosting.com网站·····	158
Interland.com网站·····	159
微软中小企业伺服器中心（Microsoft Small Business Center）·····	160
雅虎（Yahoo!）网站服务·····	161
网站名字的内涵：命名你的网站·····	162
注册你的域名（勿让他人捷足先登）·····	163
营销你的网站（更多的访客 = 更多的业务）·····	165
横幅广告互换服务·····	166
将你的URL地址添加到搜索引擎中·····	167
第三部分 商务就是商务——绝不可吊儿郎当！·····	171
第9章 专为在线拍卖打造的软件·····	173
考虑可以自动化的任务·····	173
设置好图像进行自动FTP上传·····	174
建立一个拍卖图片橱窗展示库·····	175
整理拍卖电子邮件·····	177
自动发送拍卖已结束电子邮件·····	177
保存产品目录·····	177
生成HTML代码·····	178
一键重新提交或销售相似物品·····	179
安排好登录进行批量上传·····	180
研究你的统计数据·····	180
图片托管服务·····	182
自动执行其他任务·····	182
使用在线资源和软件来管理你的商务·····	184
在线拍卖管理网站·····	185
拍卖管理软件·····	188

第10章 美元和理智：预算和营销你的拍卖	193
登录你的货品	194
eBay 的可选登录功能	195
首页特色推荐拍卖	196
附加特色推荐	197
副标题	198
高亮显示	198
登录设计	199
粗体功能	199
浏览计数器	200
橱窗展示	200
Buy It Now（一口价）	202
eBay 从中所收取的费用	203
登录费	204
eBay 成交费	205
第11章 让拍卖有声有色	207
撰写完美的文本	207
你的 eBay 图片工作室	208
数码相机	209
工作室使用到的其他设备	210
道具	212
拍摄优秀的图片	216
使用扫描仪	217
图像编辑软件	218
你的图片的“家”	219
免费ISP网络空间	219
拍卖管理网站	220
eBay 图片服务	220
HTML代码和你	222
第12章 提供优质客户服务	224
熟悉你的客户	224
与你的客户进行沟通	226

最初的询问函	227
给赢家的通知函	227
支付提醒通知书	229
支付款已收并进行运输的通知	230
发送“您的货品正在运送途中”电子邮件	231
第13章 当财源滚滚而来的时候	232
邮政汇款：丝毫没有变简单	232
7-Eleven（和其他便利店）	233
美国邮政总局（USPS）	233
西联汇款	234
当你收到货物后再向我支付：货到付款	235
邮递服务中的支票：个人支票	236
传统纸质支票	236
银行借记（电子支票和瞬间转账）	237
好好运用托管服务（Escrow Service）	238
我选择使用塑料卡片——信用卡	240
信用卡支付服务	241
你自己的商业账户	249
好市多（Costco）会员的信用卡处理	251
VeriSign公司的Payflow链接服务	253
第14章 从你所在地运输到买家所在地	254
寻找完美的运输运营商：运输三巨头	254
联邦快递公司（FedEx）	256
联合包裹快递公司（UPS）	258
美国邮政总局（USPS）	260
使用全球包裹保险服务（U-PIC）保护你的包裹	264
临时性运输方案	266
不实时性标准方案	266
第四部分 你的eBay大后方	267
第15章 要合法正当	269

业务类型	270
独资经营	270
合伙经营	271
有限责任公司 (LLC)	271
股份有限公司	272
注意规章细节	273
假定商务名称声明	273
营业执照或城市税收证明	273
销售税编号	275
不要拒绝扣税表	276
第16章 安全明智的财务记账	277
记账：一开始需要掌握的基础知识	277
山姆大叔可能想要查看的记录	279
支持信息	280
你需要将自己的记录保存多久？	282
记账软件	283
QuickBooks：让记账不再那么复杂	284
QuickBooks Pro专业版	284
QuickBooks操作步骤互动入门 (QuickBooks EasyStep Interview)	285
QuickBooks 账户组织表	278
QuickBooks 网络服务	293
第17章 打造eBay的后方大本营	294
仓库：让你的存储空间有条有理	294
保护你的利润	294
用箱子还是盒子	295
产品目录：跟踪记录你拥有什么以及存放在什么地方	296
运输部：将货品包装捆扎好	297
包裹的清洁	297
包装材料	297
包装——问题的关键所在	300
邮寄办公室：将货品发送出去	302
必能宝 (Pitney Bowes) 公司提供的ClickStamp (点击邮票) 网络邮资服务	303
Endicia.com 网站	304

PayPal运输服务	306
Stamps.com网站	307
第五部分 十大秘诀	311
第18章 十大成功的eBay卖家和他们的故事	313
Abovethemall	313
BobMill	314
Bubblefast	316
Cardking4	318
ListingRover	319
Magic-By-Mail	320
Melrose_Stamp	322
Noblespirit	323
Preservation Publishing	324
SallyJo	325
第19章 十大可以转移商品的地方	327
捐赠给慈善机构	327
将各类物品分类	328
在线慈善救济	328
进行现场旧货出售	329
在旧货物交换会租赁一个摊位	330
将商品委托给当地的古董商店进行销售	331
在社区活动中获取一个摊位	331
转售给eBay上的其他卖家	331
造访一位当地的拍卖商	332
寻找特殊品拍卖网站	333
发布分类清仓甩卖广告	334
以0.99美元的起拍价在eBay上销售一些物品	334
第六部分 附录	335
附录A 术语表	337