

ЗАРАБОТАЕМ С ЕВАУ

Автор: Вячеслав Белов

e-mail: viacheslavb@ua.fm

Источник: <http://www.mycomp.com.ua>

Начнем с самого главного — со времени. С этой проблемой я столкнулся случайно, но от того, насколько оперативно мне удавалось с ней справиться, зависели мои сделки. Например, на первых порах, когда я заходил в список предлагаемых ноутбуков и видел в последней колонке таблицы, напротив названия лота, дату завершения торгов, с учетом дня, месяца, года и точного времени (до минут), мною эти данные не фиксировались. Лично меня куда больше интересовали технические характеристики компьютера. Но потом оказалось, что эти цифры, возможно, гораздо важнее другой информации о лоте.

Надо отметить, что списки товаров на аукционе имеют определенную структуру. В самом верху страницы публикуются «рекламные» лоты. Для того чтобы они наилучшим образом располагались в списке, рекламодатели выложили кругленькую сумму. Эта часть лотов всегда оттенена каким-то цветным фоном. Но из своего опыта могу сказать, что здесь размещают наиболее популярные в США ноутбуки, соответственно, цены в данной категории колеблются от \$900 (на старте) до \$3500.

Такого рода лоты чаще всего принадлежат фирмам и магазинам, специализирующимся на компьютерной технике. С другой стороны, часть подобных предложений может являться собственностью брокеров, специализирующихся на спекуляциях в аукционе. Сразу за этой «привилегированной» группой следуют предложения «последней минуты», то есть такие, до закрытия которых осталось не больше часа. Ну и затем на этой и других страницах списка публикуются все другие предложения, срок действия которых истекает, начиная от сегодняшнего дня и заканчивая 5 днями после сегодняшней даты.

Определившись с иерархией предложений, я начал действовать.

Первые два-три дня я был просто одержим идеей торгов на www.ebay.com. И признаюсь вам, эти сделки очень затягивают, больше, чем виртуальные игры или интернет-серфинг. Вначале я делал ставки, на все, что, на мой взгляд, может иметь хоть какой-то интерес, причем превышающие имеющиеся на \$10, 15–20. Буквально через пару дней на мой ящик стало приходить с десятков писем от www.ebay.com, в которых робот сообщал «eBay Outbid Notice...».

Это означало лишь то, что мою ставку перебили, я проиграл, и лот уже закрыт для торгов. Такая ситуация усугублялась день ото дня: я делал ставки и получал письма, разочаровывался и приступал к торгам вновь. Так я побарахтался дней 10-12. После этого мое терпение лопнуло, и я решил проанализировать ситуацию, чтобы определить индивидуальную стратегию. Еще бы, ведь за 10 дней моей «работы» на www.ebay.com, сумма за dial-up «почему-то» превзошла ожидаемую за месяц :-). Вот тут-то мне и пришлось вспомнить о времени торгов. Но давайте обо всем по порядку.

Итак, за эти 10 дней я «поднялся» в предложении цены от \$100 за лот до \$200, и все равно не побеждал. В порывах негодования я подозревал в нечестности продавцов, аукцион и еще Бог знает кого. Но потом подумал, могут обманывать 2–3 человека, но чтобы пару десятков — это маловероятно.

Я посмотрел на лоты, с которыми работал, и вывел определенную особенность. Получалось так, что я делал ставки на продукты ценой от \$1 до \$130 за 1–2 дня до завершения торгов.

Кстати, если вы увидите в списке лот с ценой в \$1, не обольщайтесь, навряд ли вы купите его за \$2 или даже \$10. Да и продавец, скорее всего, не глупец или меценат. Просто аукцион вычитает с него свои комиссионные два раза — при выставлении товара на продажу (всегда) и по окончании аукциона (в случае реализации). При открытии лота вычитаемая сумма зависит от начальной его стоимости (минимальной ставки). Расценки www.ebay.com приведены в таблице.

Начальная цена	Комиссионные eBay
\$0.01 - \$9.99	\$0.30
\$10.00 - \$24.99	\$0.55
\$25.00 - \$49.99	\$1.10
\$50.00 - 199.99	\$2.20
\$200.00 и выше	\$3.30

Понятно, что люди, не стремящиеся сделать бизнес, а желающие лишь избавиться от ненужного им «хлама», поставят на него минимальную цену. Да, и еще, так уж принято, новички (те, у которых «очки») стараются выставлять на свой товар минимальную стоимость, привлечь максимальное число покупателей и заработать положительный фидбек. Но я бы не рекомендовал вам покупать у зеленых-неопытных, хотя бы из-за того, чтобы избежать «кидалова».

И все же, какую бы стартовую цену ни выставил продавец, у него есть еще два инструмента влияния на нее. Первый — *Buy It Now*, — здесь продавец указывает желаемую сумму, по которой он хотел бы реализовать свой товар. Этот инструмент позволяет «перебить» все цены и продать продукт первому, кто согласится с *Buy It Now*.

Но честно скажу, в большинстве случаев цена там завышена, как минимум, процентов на 20–30. С другой стороны, если эта сумма окажется действительно привлекательной, то, скорее всего, лот будет куплен брокером еще в первые минуты после регистрации.

Другим незримым инструментом влияния на стоимость товара является зарезервированная цена. В этом случае при оформлении лота продавец указывает максимальную сумму, может, даже равную установленную в *Buy It Now*. Отличие от последнего лишь в том, что в этом случае вы не знаете, какую максимальную цифру выставил продавец, так как она нигде не фиксируется. Вместо этого, рядом с ценой лота (на странице лота) красным цветом выделяется следующий текст: *reserve not yet met*, что означает «Резервная цена не достигнута».

То есть, если вы победили в таком аукционе, а надпись не пропала, то по завершению торгов вам, возможно, даже не придет от продавца письма с уведомлением и деталями оформления покупки, так как он не получил желаемой цены. Но, если вас это радует, вы все еще главный претендент на приобретение этого товара :-).

Из своих наблюдений могу сказать, что чаще всего на подобные лоты спрос не велик, так как в большинстве случаев продажа завершается ничем, и такой товар вновь и вновь выставляется на торги. В общем, это своеобразный опрос покупателей о ценности для них того или иного товара и определения его реальной продажной стоимости.

Что касается цен, то поделюсь еще одним наблюдением. Анализируя те лоты, с которыми работал я, могу сказать точно, процентов 25 из продавцов — это фирмы. Причем есть торговые фирмы, посредники, комиссионщики, сервис-центры, а существуют фирмы, которые обновляют собственный компьютерный ассортимент и в связи с этим проводят продажу своего б/у оборудования.

Так вот, все эти компании выставляют в качестве стартовой цену, более приближенную к реальной, их не смущают комиссионные аукциона. Более того, достаточно часто на лотах фирм можно увидеть предупреждение, что компания не станет отгружать товар и принимать за него оплату от «владельцев очков». Вы можете выиграть все их лоты, писать письма и вести себя, как обиженный ребенок, но вам все равно ничего не продадут .

Однако вернемся к моим наблюдениям. Как я уже говорил, все ставки я делал за пару дней до завершения торгов по лоту. Но если помните (об этом я писал в предыдущей статье), существует две основные стратегии работы на аукционе, и согласно одной из них, самые активные «бои» за лот начинаются за несколько минут до окончания торгов.

Немного поразмыслив, я пришел к выводу, что мои неудачи — это отражение неверной стратегии, которую я выбрал. Вот тут-то и пришлось обратить свой взор к дате и времени завершения торгов. Собрав немного статистики, я определил, что в большинстве случаев время торгов, заинтересовавших именно меня, по какому-то стечению обстоятельств проходили в следующие промежутки: с 9 до 11 утра и с 10 до 12 ночи. Нет, конечно, торги шли и в другое время (фактически круглосуточно), но большинство предложений почему-то крутилось вокруг этих цифр.

Поэтому я предпринял новую попытку поучаствовать в торгах и выходил на аукцион за 10–15 минут до его окончания, затем делал свои ставки. Но все равно моя цена оказалась не самой оптимальной, и в 100% случаев я проигрывал. Хотя счетчик dial-up'a безжалостно щелкал :-).

В немалой степени моему поражению способствовал существующий на www.ebay.com механизм ставок. К примеру, если цена лота (на момент вашего обращения к нему) была \$100, а «шаг» (минимальная сумма приращения цены, определяется продавцом на момент регистрации лота), например, \$2.5, то даже если вы укажете \$200, программа покажет \$102.5. В случае если кто-то решит перекрыть видимую цену и предложит, например, \$150, то ему будет сообщено, что его цена все равно ниже той, которую дают другие покупатели. Естественно, ваша цена останется в силе, но уже будет \$152.5 (сумма, которую вы «перебили», плюс «шаг»).

Так продолжается до тех пор, пока кто-то не назначит \$202.5. В рассмотренной схеме работы с ценой я и заметил НЕЧТО, на чем можно было бы сыграть. Хотя, хочу отметить, этот же механизм может использовать продавец, дабы искусственно (с помощью друзей или другого никнейма, например) повысить цену лота. Просто назначается максимально возможная цена, которая может равняться зарезервированной, и до тех пор, пока сумма не будет превышена кем-то со стороны, товар фактически остается в руках продавца, хотя, вроде бы, и торги ведутся, и сделка совершается.

Собственная стратегия

Перебрав несколько вариантов, я нашел стратегию, наиболее подходящую для победы в торгах. Она основывалась на психологии покупателей, прежде всего американцев. Суть ее сводится к тому, что любой претендент, указавший свою цену, рассчитывает на победу, а

значит, назначает реальную цену товара. Ведь зачем покупать что-то дороже, если есть возможность приобрести это же дешевле. В крайнем случае, мой проигрыш мог составлять \$2–5, что при остальных расходах (по проверке, доставке) не существенно.

Вначале я просмотрел сделки, завершившиеся сегодня и вчера, определился с приблизительными расценками на интересующие меня позиции. После этого выходил на действующие лоты с аналогичными предложениями и указывал сумму немного выше (на \$10–20) той, какую давали на подобные товары. При этом дата окончания торгов меня не интересовала. Единственное, чего я старался избегать, — это торгов «последней минуты», предпочитая делать ставки за 1–2 дня до окончания торгов. Пришлось обращать внимание и на Buy It Now, мной всегда назначались максимальные цены ниже указанных там на \$15–25. Сразу оговорюсь, это был больше эксперимент, не преследующий цели купить что бы то ни было. Мне хотелось убедиться в правильности стратегии и вообще в возможности победы в аукционе.

Результаты не заставили себя долго ждать. Из 10 лотов 9 выиграно! Я не знал, радоваться мне или плакать. Ничего покупать я не планировал, а любой негативный фидбек мог стать последним. Пришлось вспоминать университетский курс психологии, а главное, сильно верить в ту легенду, которую я сочинил.

В общем, признаюсь, это было не по-джентельменски, но я написал о том, что из бывшего СССР, работаю через американского посредника, и он якобы меня подвел с оформлением документов для родной таможни. Я приносил извинения и сожалел о том, что так подвел продавца. Разослав такие письма, я стал ждать потока негативных фидбеков. И вот тут я пришел в недоумение. Дело в том, что один из продавцов высказал в мой адрес не отрицательный отзыв, как я ждал, а положительный, дав мне как покупателю оценку A+ (в банковской иерархии есть категория банков A+++ , означающая, что такому учреждению можно доверять как самому себе). И если честно, для меня это был большой урок. Я понял, что здесь есть люди, для которых важнее не процесс купли-продажи, а нечто большее, что нельзя сравнить ни с чем материальным, — личное доверие.

Поэтому рекомендую всем, кто по каким-то причинам попал в похожую ситуацию, написать сразу же письмо продавцу и попытаться смягчить его отношение к вам. Тогда, быть может, и отрицательных отзывов окажется меньше.