

Por : Thurston "Bubba" Bland

oobubba@icloud.com

El Coleccionista Práctico II

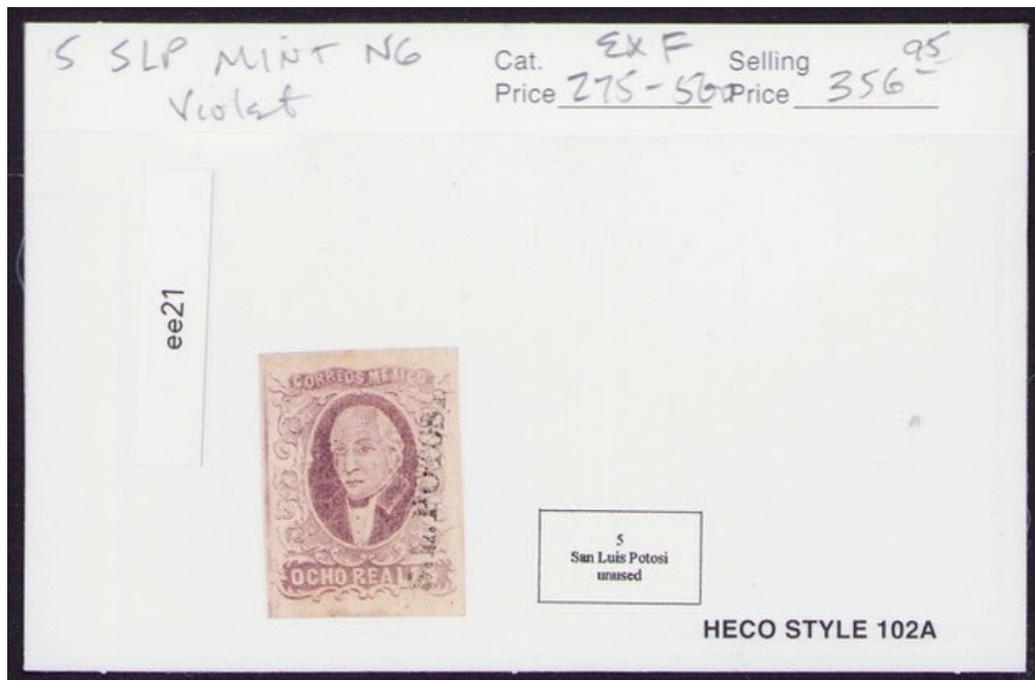
Oportunidades que pasamos por alto

¿A quién le gustaría comerciar con sellos?



Vendiendo en internet ?

Hace muchos años, un famoso comerciante de sellos, el Dr. Ray Ameen, también conocido como Doc Ameen, falleció cuando tenía entre 85 y 90 años; un buen amigo preguntó: "¿Quién reemplazará a Doc en la venta de estampillas mexicanas?" Para aquellos de ustedes que nunca han oído hablar de Doc Ameen, él traía grandes cajas de sellos a cada una de las ferias nacionales de sellos. Estaban llenos de muchos países, pero él era conocido principalmente por tener un buen stock de México. No sólo era profundo en los sellos de este hermoso país, su stock también era profundo en los Clásicos de México (1856-1883). Como coleccionista nuevo de estampillas de México y con un gran apetito por los clásicos, me detenía primero en su mesa. Para cuando él falleció, ya me había yo convertido en un distribuidor establecido en eBay para estampillas de México. Cuando un amigo mencionaron su fallecimiento con un comentario lamentable, esa también fue mi pregunta. Pasaron más de veinte años y mi amigo mencionó lo mismo al enterarse de que estaba yo saliendo de las ventas de sellos mexicanos, Él dijo: "Bubba, ¿quién te reemplazará en la venta de estampillas de México? Le respondí: "No lo sé, pero otros venden de México en eBay".



Tarjeta de venta típica tipo 102A.

Esta estampilla tiene certificado de autenticidad de MEPSI .

Mi pregunta de hoy se refiere a alguien que quiera ser comerciante, sin importar el país o el género. Sé por experiencia que muchos coleccionistas se lo han planteado. Entonces, es posible que a alguien le guste escuchar mi consejo. Formaré una lista aquí improvisadamente. Estoy seguro de que muchas de mis ideas sólo tocan el tema..

- Lo primero es saber qué estás vendiendo. El mayor error que cometen muchos distribuidores es venderlo todo, incluido el material que necesitan para adquirir más conocimientos..
- Sea justo con los precios que establezca para su material. Demasiado alto y no se venderá, demasiado bajo y no serás justo contigo mismo..
- Tenga en cuenta que ofrecer su material de cualquier forma requiere un tiempo considerable. Hay inventario para agregar y escaneos por realizar, enumerar cada artículo llevará mucho tiempo si los vende en línea. Luego, deberás ocuparte del envío y de todo lo necesario para finalizar los lotes vendidos.
- Para tener éxito al publicarlos, mencione todo lo que pueda, incluidas las fallas. Si odias las devoluciones, dílo como es, o sufrirás las devoluciones y las consecuencias de los malos comentarios.
- Evite describir las fallas en el título, pero menciónelas en la descripción general. Los coleccionistas nunca abrirán mucho lo que mencione fallas en el título.
- Si vende en ferias, mencione los desperfectos, porque los coleccionistas pensarán que su artículo está bien, solo para llegar a casa y ver el desperfecto que debería haber mencionado.
- No presumas de tu material porque es bonito, el coleccionista lo sabrá. Pero si alardeas, es posible que no estén de acuerdo con que consideres algo "extremadamente" bueno cuando pueden pensar que es solo "muy" bueno. Recuerde, el comprador siempre tiene la razón, describir algo mejor de lo que es, sólo arruinará tu reputación.
- Evite cobrar extra por el envío de su material. Intégrelo en su precio como gastos generales del negocio. El envío solo le costará entre el 1 y el 2 % de las ventas, calculado en un año como parte del coste del material. Sin embargo, los coleccionistas aceptarían el costo adicional de enviar artículos pesados, como libros o lotes de cajas..
- ¡NO VENDAS FALSIFICACIONES! ¡NO RECHAZAR DEVOLUCIONES! PAGAR POR ARTÍCULOS PERDIDOS EN CORREO.

A lo largo de los años, estas tres últimas sugerencias que están en mayúsculas son para que las recuerdes. Estudia su material para evitar vender falsificaciones o material reparado. Si ofrece "como esta", sabrán que usted está vendiendo algo que no conoce o que no les está diciendo a los compradores lo que hay en el lote. Si no está dispuesto a pagar por los artículos perdidos, perderá a ese cliente y a todos sus conocidos. Simplemente olvide su cláusula de que no pagará por los artículos perdidos por correo. Solicite correo certificado o registrado cuando sean lotes caros.

Tratar a su cliente como le gustaría que lo tratara otro vendedor a usted, es lo único que puede hacer que tenga éxito. Haz un amigo y tu éxito está garantizado.

Disfruta!