



Guida Compratore

a) Esistono tre tipo di vendite :

Esistono 4 tipi di vendite che definiranno il vostro modo di comprare gli oggetti :

- **Vendita all'asta** : L'oggetto è messo in vendita con un prezzo di partenza. Fate un'offerta e altri potenziali acquirenti fanno la stessa cosa. Quando la vendita all'asta si termina, il maggior offerente ottiene l'oggetto.

- **La vendita con prezzo di riserva** : Stesso principio che la vendita all'asta a parte che il venditore non è obbligato a concludere la transazione se non è stato raggiunto il prezzo di riserva. Questo prezzo rimane segreto durante la vendita.

- **Compra subito** : Il prezzo che chiede il venditore è il prezzo che pagherà il primo acquirente a fare un'offerta sull'oggetto. In altri termini, essa termina appena è presentata un'offerta sulla vendita.

- **Proposta d'acquisto** : Questa funzione consente ai venditori di ricevere proposte al prezzo scelto dagli acquirenti. I venditori possono accettare o rifiutare le proposte ricevute a propria discrezione. Ogni Proposta d'acquisto è vincolante esattamente come le offerte. Gli acquirenti possono offrire un importo superiore al prezzo Compralo Subito per includere anche i costi di spedizione.

b) Prima di fare un'offerta :

Prima di fare un'offerta, ci sono diverse cose che dovete sapere perché la transazione si svolga

nelle migliori condizioni possibili :

1) Verificate la descrizione completa dell'oggetto (titolo, descrizione, prezzo, data di fine, ...)

2) Assicuratevi di avere una lingua in comune con il venditore.

3) Verificate le condizioni di vendita : è importante che conosciate le condizioni di vendita del vostro venditore (spese di spedizione, pagamento, invio, ecc...). Il tipo di pagamento e il metodo di consegna necessitano spesso un accordo anticipato del venditore e dell'acquirente.

Consiglio da non trascurare : scegliete un metodo di pagamento sicuro e pretendete un a consegna sicura.

4) Siete un venditore professionale ? : Per diventarlo , dovrete essere sottoposti ad una verifica. Ciò vi aiuta a guadagnare la fiducia degli altri membri. In più, usufruirete di garanzie supplementari se comprate a un altro membro del verificato.

5) Percorrete l'iter del vostro venditore : Leggere i feedback dal vostro venditore è un riflesso da avere. Cliccando sullo pseudo del vostro venditore, potrete scoprire tutte le valutazioni che ha ricevuto a proposito delle sue transazioni effettuate in passato con altri membri. Leggete i commenti in modo oggettivo e venite a sapere se il vostro venditore è affidabile o se ci sono un certo numero di errori commessi in passato durante altre transazioni che potete evitare.

6) Non esitate a contattare il vostro venditore : Sarà per voi l'occasione di creare dei legami e instaurare un clima di simpatie e di fiducia. Potrete quindi saperne di più sul vostro venditore e i suoi oggetti in vendita. Il contatto è fondamentale perché una transazione si svolga bene. Per contattarlo, esistono più possibilità : potete o cliccare sullo pseudo o cliccare sul link 'contattare questo venditore' che si trova sulle vendite. La cosa più semplice è di rivolgere una domanda al venditore grazie alla tabella che si trova in mezzo ad ogni pagina di vendita.

c) Fare un'offerta :

Sapete tutto quello che serve sul vostro venditore e il suo oggetto, potete allora fare un'offerta.

Per capire meglio il nostro sistema di aste, ecco alcuni esempi descritti punto per punto :

- Un oggetto è venduto all'asta con un prezzo di partenza di 5 euro.
- Fate un'offerta di 5 euro, diventate allora il miglior offerente e il prezzo dell'asta è attualmente di 5 euro.
- Un altro potenziale acquirente vuole fare un'offerta superiore alla vostra, dovrà allora fare un'offerta di 5 euro + incremento (somma minima ad aggiungere all'offerta in corso per fare un'offerta superiore). Supponiamo che qui l'incremento sia di 0,50 €. Questo potenziale acquirente ha quindi dovuto fare un'offerta di 5,50 € per diventare il miglior offerente. Il prezzo dell'asta indica 5,50 € e un' e-mail vi è inviata automaticamente per avvertirvi che un altro offerente ha fatto un'offerta migliore.
- Fate un'offerta superiore questa volta fate un'offerta superiore alla somma necessaria per diventare il miglior offerente (5,50 € + incremento). Questa offerta é, per esempio, di 10 euro. In questo caso, si tratta più di un tetto che di un'offerta. Il server si occuperà di fare un'offerta automatica al vostro posto fino a che sia raggiunto il vostro tetto massimo. Sulla pagina dell'oggetto, vedrete allora che siete il miglior offerente ma che il prezzo delle aste indica 6 euro e non 10 euro.
- Un altro acquirente fa un'offerta di 7 euro pensando di essere superiore alla vostra offerta di 6 euro. Il sito si ricorderà allora del vostro tetto e farà un'offerta automatica superiore secondo l'offerta di quest'altro offerente. Il prezzo dell'oggetto salirà allora a 7 euro ma rimanete il miglior offerente.
- E' da notare che è sempre possibile rivedere il vostro tetto al ribasso, sempre che non sia inferiore al prezzo raggiunto dall'asta. E' sufficiente rinnovare la procedura d'asta ma introducendo con un'offerta inferiore. Il vostro tetto sarà allora aggiornato.
- Nel momento in cui si termina la vendita, la vostra offerta è la più alta, vincete l'oggetto.

d) Conclusione della transazione :

Quando la vendita è terminata, un' e-mail automatica contenente tutte le informazioni necessarie al seguito della transazione vi sarà inviata, così che al vostro venditore. Ancora una volta, la comunicazione è fondamentale. Consultate regolarmente i vostri messaggi ricevuti (« Pannello > Messaggi ») e tentate di proseguire la transazione contattando il vostro venditore nel più breve tempo possibile. Troverete così tutte le informazioni relative al vostro venditore in un riquadro giallo nell'alto della pagina dell'oggetto vinto. Se siete assenti nel momento in cui si termina la vendita, dovete avvertire il vostro venditore quanto prima.

e) Avete la possibilità di lasciare un feedback :

Non obbligatoria ma fortemente consigliata, la valutazione vi permette di lasciare un commento e una nota relativa alla vostra transazione con il venditore. Il sistema di valutazioni instaura un clima di fiducia fra gli acquirenti e i venditori. Dopo ogni transazione, potete dare un voto da 1 a 5 e anche un commento. Il venditore può anche lui fare lo stesso e grazie a questo, ogni transazione si svolge in modo trasparente. Ciccando sullo pseudo di un membro, avrete accesso a tutte le valutazioni che ha ricevuto, ma anche quelle che ha dato.

f) Come pagare ?

Non pagate niente a BazarBay. BazarBay non vende e non compra, ha il ruolo di intermediario fra i venditori e gli acquirenti. Pagate solamente il venditore e i metodi di pagamento dipendono da ogni venditore e da ciò che è stipulato nelle loro Condizioni di Vendita.

g) Quali sono i metodi di pagamento ?

Esistono diversi metodi di pagamento di cui ecco una lista non completa :

- A mano : il pagamento si fa a mano durante l'incontro fra il venditore e l'acquirente.
- Contanti : i soldi liquidi sono inviati per via postale. Si tratta qui del metodo rischioso.
- Versamento bancario : può generare alcune spese secondo le banche
- Carta di credito
- Paypal : metodo di pagamento elettronico probabilmente il meno costoso e il più sicuro

Spetta a voi dunque scegliere il metodo più sicuro, che convenga a voi e al vostro venditore.

h) Quali sono i termini di consegna ?

I termini di pagamento, così come i termini di consegna devono essere i più brevi possibili sia nell'interesse degli acquirenti che dei venditori. Delle reazioni rapide sono delle prove della vostra serietà e della vostra buona volontà. Trascurare questo punto potrebbe quindi essere pregiudizievole per la vostra reputazione. Consigliamo comunque ai nostri acquirenti di concedere almeno una settimana ai loro venditori prima di ottenere una risposta. Passato questo lasso di tempo, contattate la squadra BazarBay che si occuperà allora di dare seguito alla transazione (info@bazarbay.com). Non dimenticate di avvertire i vostri venditori se dovete assentarvi per qualche tempo.