

# JAK ZAČÍT PRODÁVAT NA INTERNETOVÝCH BAZARECH

Jednoduchý a rychlý průvodce  
i pro naprosté začátečníky



**JAN KADLČÍK**

**Jan Kadlčík**

# **JAK ZAČÍT PRODÁVAT NA INTERNETOVÝCH BAZARECH**

**Jednoduchý a rychlý průvodce  
i pro naprosté začátečníky**

Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu autora.

## **Jak prodávat na internetových bazarech**

Jednoduchý a rychlý průvodce i pro naprosté začátečníky

Autor: Jan Kadlčík

Titulní ilustrace: Jan Kadlčík

První vydání

Rok vydání: 2020

Počet stran: 132

ISBN: 978-80-270-8013-7

[www.jankadlcik.cz](http://www.jankadlcik.cz)

[info@jankadlcik.cz](mailto:info@jankadlcik.cz)

# Obsah

Úvod.....	8
-----------	---

## **ZÁKLADNÍ INFORMACE**

Co je potřeba k prodeji na internetu? .....	12
Co všechno je možné prodat? .....	13
Je to legální? .....	14
Kde prodávat? .....	16
Založení bankovního účtu.....	19
Založení e-mailové schránky .....	22

## **TVORBA INZERÁTU**

Titulek (nadpis) inzerátu .....	30
Příklady titulků .....	31
Text inzerátu .....	33
Nebojte se přidat příběh nebo humor .....	34
Dávejte si pozor na gramatiku .....	35
Nelžete a nic nezatajujte.....	35
Odkazujte na své další nabídky.....	36
Nabídněte osobní předání .....	36
Doplňující údaje .....	37
Fotografie.....	37
Dbejte na čistotu .....	38

Prostředí na fotografování .....	38
Světlo, světlo a znovu světlo .....	41
Nepoužívejte zoom .....	42
Kontrola fotografií .....	43
Nešetřete na množství .....	44
Grafické úpravy .....	44
Cena .....	46
Zapomeňte na původní cenu .....	47
Udělejte si průzkum trhu .....	48
Nastavte o trochu vyšší cenu .....	49
Experimentujte .....	51
Výběr kategorie .....	53

## **REGISTRACE A VYSTAVENÍ INZERÁTŮ**

Registrace na Bazos.cz .....	56
Vystavení inzerátu na Bazos.cz .....	57
Úprava/smazání inzerátu na Bazos.cz .....	60
Vystavení inzerátu na Sbazar.cz .....	62
Úprava/smazání inzerátu na Sbazar.cz .....	65
Založení profilu na Facebooku .....	67
Vystavení inzerátu na Marketplace .....	70
Úprava/smazání inzerátu na Marketplace .....	72

## DALŠÍ DŮLEŽITÉ INFORMACE

Prodávání bez práce.....	75
Jak správně zabalit balíček .....	76
V čem odesílat .....	77
Jak odesílat.....	80
Výběr přepravce .....	83
Jak určit cenu za dopravu?.....	86
Jak ušetřit? .....	87
Platební metody.....	89
Bankovní převod.....	90
Dobírka .....	93
Hotově při osobním předání .....	97
Prodejní triky.....	99
Snížení ceny .....	99
Poštovné zdarma.....	101
Dárek .....	102
Navyšování objednávky.....	103
Topování .....	105
Hashtag.....	106
Vylepšete svůj inzerát.....	107
Nabídněte zboží na více bazarech .....	109
Vytvořte sety .....	109
Jak komunikovat.....	110
Nelžete a nic nezatajujte.....	110

Nikoho do ničeho nenutíte.....	110
Usmívejte se .....	111
Bud'te dostupní .....	111
Plňte své sliby .....	111
Dávejte si pozor na gramatiku .....	111
Bud'te profesionální.....	112
Děkujte.....	112
Jaké lidi budete pravděpodobně potkávat? .....	113
Jak řešit případné reklamace .....	119
Co dělat s neprodejnými věcmi? .....	125
Jak posilovat vaši důvěryhodnost.....	127

## Úvod

Dříve, než se pustíte do čtení této knihy, rád bych Vám poděkoval za její zakoupení. Prodeji na internetu se věnuji více než deset let a nelze si nevšimnout, že v poslední době se díky rozšíření chytrých mobilních telefonů a internetového připojení zvedá zájem i o bazarový prodej. V dřívějších dobách, pokud jste se chtěli zbavit něčeho, co už jste nechtěli nebo nepotřebovali, bylo nutné vyplnit malý papírový formulář a zaslat ho poštou do specializovaných časopisů, například do Tipservisu nebo Annonce. Další možností bylo navštívit nějakou lokální burzu a podobně. To bylo samozřejmě náročné a zdlouhavé, naštěstí díky moderním technologiím už dnes může kdokoliv prodávat cokoli i z pohodlí svého domova. Mnoho prodejců (i těch pokročilejších) ale často opakuje stále tytéž chyby, které jim v konečném důsledku kazí jejich obchody. Přitom by mnohdy stačilo jen lehce upravit titulky jejich inzerátů, do textu přidat nějaké důležité informace, nebo jen danou věc nafotit o něco lépe. Cílem této knihy tedy je naučit kohokoliv, jak se správně a jednoduše zbavit přebytečných věcí, a ještě si tím vydělat nějaké ty peníze. Pevně věřím, že těm, kteří s prodejem na internetu začínají, nebo o tom teprve uvažují, jistě pomůže s jejich prvními prodejními krůčky a pokusy. Naopak ti pokročilejší, kteří už mají s prodejem na internetových bazarech své zkušenosti, zde mohou najít několik rad a postřehů, které jim mohou pomoci vylepšit jejich inzeráty a prodejní postupy tak, aby byli ještě úspěšnější a dařilo se jim více prodávat.

Proč je ale žádoucí se zbavovat svých věcí? Žijeme totiž v době konzumu, kdy jsme přímo bombardováni všudypřítomnými reklamami, které nám slibují, že když si koupíme to či ono, budeme konečně šťastní! Velmi často (častěji, než bychom si sami přáli nebo přiznali) podlehneme těmto prázdným slibům a danou věc si plní očekávání



skutečně zakoupíme. Není ale překvapení, že šťastnější nakonec nejsme, takže se ihned poohlížíme po něčem dalším, co nám „zaručeně“ ono kýžené štěstí a spokojenost přinese. A tak se nám naše byty plní věcmi, místa ubývá, štěstí nepřibývá, a ještě nám v tom „leží“ spousta peněz. Ještě před několika desítkami let bylo obvyklé, že obyčejný člověk vlastnil jen několik desítek, maximálně stovek věcí. V dnešní době má ale každý z nás tisíce věcí, z nichž většinu nejen nepotřebuje, ale ani nepoužívá. Tento problém si uvědomuje čím dál větší množství lidí, proto dokonce vznikají i nové životní styly, například oblíbený minimalismus. Ten doporučuje, aby si lidé ve svém bytě ponechali jen to nejnnutnější, případně jen to, k čemu mají skutečný vztah. Vše ostatní pak bez milosti vyhodili nebo rozdali. Minimalismus má zcela jistě spoustu nesporných výhod a dá se s ním jen souhlasit, ale proč věci vyhazovat nebo rozdávat, když je můžete prodat? Prakticky vše, co máte ve své domácnosti, stálo nějaké peníze. Tak proč nezískat nějaké zpátky?

Velké množství lidí ale neví, jak s prodejem začít, ani co by mohli prodávat. Pokud si kladete stejné otázky, pak tato kniha zcela jistě odpoví na první část vašeho problému. A co byste mohli prodávat? Pro začátek postačí si projít váš byt a dívat se na vše v něm nezaujatými očima. Mnohdy máme doma věci, které nám kdysi někdo daroval, a i když třeba neodpovídají našim představám, nebo pro nás nejsou nijak užitečné, stále si je necháváme ze slušnosti nebo ze sentimentu. Velmi často se nám také ve skříních válí haldy oblečení, do kterého „zcela jistě jednou zhubneme“, knihy, které už nikdy nebudeme číst a podobně. Projděte si proto váš byt, půdu, sklep, šuplíky a skříně a vyhledávejte věci, které skutečně využíváte, a které jste za posledních pět měsíců měli alespoň jednou v ruce. Budete se divit, ale takových věcí bude mnohem méně, než byste čekali. Naopak najdete spoustu věcí, na které jste už dávno zapomněli, nebo je jen podvědomě přehlížíte, i když kolem nich chodíte každý den. A to jsou přesně

ty věci, které můžete prodat, aniž byste jejich ztrátu ve svém životě jakkoliv pocítili.

Důvodů, proč se pustit do prodeje vašich nepotřebných věcí na internetových bazarech, je tedy několik. Prvním jsou samozřejmě peníze. Prodejem starých věcí si můžete vydělat na něco jiného, osobně jsem se například setkal se slečnou, která prodejem svých nepoužívaných věcí (převážně oblečení, bot, kabelek a šperků) získala nazpátek tolik peněz, že za ně jela na dovolenou k moři. Dalším důvodem je uvolnění místa. Pokud se zbavíte starého, získáte ve svém bytě i životě prostor pro nové věci i zážitky.

Například lidé důchodového věku velmi často řeší svoji pozůstalost, trápí se tím, že se jejich děti budou muset zbavovat věcí, co za svůj život nastřádali, a ke kterým měli vztah. A protože prodávat může skutečně každý, mohou tak lehce vyřešit svůj problém – díky prodeji pak mají naprostou kontrolu nad tím, co se s jejich věcmi stane. Mnozí senioři jistě uvítají, že tímto způsobem mohou vyčistit svůj byt, ponechat si jen věci, na kterých jim opravdu záleží, a ještě mohou díky prodeji získat nějaké peníze navíc k důchodu.

Možná jste ještě nikdy v životě nic neprodali a myslíte si, že to ani nedokážete. V této knize ale zopakuji ještě několikrát, že prodávat může opravdu kdokoli a prodat se dá prakticky cokoli. Proto zapomeňme na naše strachy, předsudky nebo obavy a pusťme se do práce. Společnými silami to jistě zvládneme...

# ZÁKLADNÍ INFORMACE

V této části knihy se dozvíte:

- co je potřeba k prodeji na internetu
- co všechno je možné prodat
- zda je to celé vůbec legální
- kde můžete nabízet své předměty
- jak a kde si založíte bankovní účet
- jak a kde si založíte e-mailovou schránku

## CO JE POTŘEBA K PRODEJI NA INTERNETU?

K tomu, abyste mohli začít prodávat na internetu, nepotřebujete prakticky nic speciálního, pouze to, co už velmi pravděpodobně máte a používáte. Postačí vám k tomu:

- počítač nebo chytrý mobilní telefon (smartphone) s internetovým připojením
- digitální fotoaparát nebo mobilní telefon s fotoaparátem
- bankovní účet (nejlépe s internetovým bankovníctvím a ideálně i s povolenými online platbami)
- e-mailovou adresu
- telefonní číslo

V dnešní době sice už většina lidí tyto věci pravděpodobně dávno má, přesto se na dalších stránkách této knihy budeme věnovat založení bankovního účtu s internetovým bankovníctvím a založení e-mailové adresy na portálu Seznam.cz. Tyto první kapitoly poslouží tedy hlavně naprostým nováčkům, ti pokročilejší je mohou bez problémů přeskočit.

Při obchodování na internetu je (kromě chuti začít) tím nejdůležitějším prvkem samotné zařízení – tzn. počítač/notebook, případně mobilní telefon/tablet, přes který bude možné inzeráty zadávat. Mladší ročníky sice většinou dávají přednost mobilním telefonům s nainstalovanými aplikacemi jednotlivých bazarů, standardní počítač nebo notebook ale stále nabízí větší uživatelský komfort, minimálně kvůli pohodlné klávesnici. V zásadě ale na tom, jaké zařízení použijete, vůbec nezáleží, protože prodávat můžete dobře jak přes telefon, tak i přes počítač.

## CO VŠECHNO JE MOŽNÉ PRODAT?

Jednoduše řečeno – prakticky cokoliv. Říká se, že každé zboží má svého kupce a praxe tento výrok pouze potvrzuje. Stačí se jen rozhlédnout okolo sebe a vše, co uvidíte, se dá velmi pravděpodobně prodat (výjimku tvoří pouze opravdu poničené věci, ale i ty mohou ještě někomu posloužit, viz kapitola o neprodejném zboží). Pokud jste právě u sebe doma, tak většinu věcí okolo vás jste si vy sami někdy v minulosti zakoupili, případně vám je někdo daroval (byly tedy zakoupeny někým jiným). Knihy, DVD, nábytek, elektronika, kuchyňské potřeby a vybavení, oblečení, zahradní náčiní, cvičící pomůcky, dekorace... tento výčet může být opravdu dlouhý. Vše se dá prodat. Navíc to, co se vám může jevit už jen jako nepotřebná věc, může být pro jiného malý poklad. Vaše starší věci mohou stále někomu ještě posloužit, nemluvě o tom, že existuje například spousta různých sběratelů, kteří jsou ochotni zakoupit do svých sbírek i velmi nečekané věci.

Před nějakou dobou se například na jednom z internetových bazarů objevil inzerát člověka, který poptával pivní tácky a figurky z Kinder vajíček. Tento člověk byl ochotný utratit překvapivě velké množství peněz, jen aby si doplnil svou sbírku. Zatímco většina lidí by tyto figurky a tácky s klidným svědomím vyhodila do popelnice, pro sběratele by něco takového představovalo neodpuštělný hřích a věčnou škodu.

Prodat se tedy dá cokoliv, jde o to jen najít toho správného kupce. Úspěšný prodej záleží na mnoha faktorech, například na nastavené ceně, kvalitě samotného inzerátu, typu předmětu (například elektronika se prodává snáze než třeba takové knihy), stavu prodáváného předmětu atd. Někdy může trvat i dlouhé týdny (někdy až měsíce) než se najde vhodný zájemce, nemějte tedy nerealistická očekávání, ale