



## דף המכירה המושלם

כך תכתוב, תנסח ותעצב את דף המכירות שלך ב- eBay.

תומר חן

### שלום לכולם!

ראשית, אני רוצה להודות לכם על שהורדתם עותק של ספר זה. אני מאמין בלב שלם שספר זה יעזור לכם, מוכרי eBay, לשפר את דף המכירה שלכם ולעזור לכם למכור ולהרוויח יותר מעסקכם האינטרנטי.

במידה ויש לכם הארות, הערות, בקשות או הבהרות, אני אשמח מאוד אם תשלחו לי מייל בכתובת [info@tomerhen.com](mailto:info@tomerhen.com) ואענה לכם בהקדם האפשרי - מבטיח :-)

אז שיהיה לכולנו בהצלחה,  
תומר חן.



אם בחרתם בקטע ב' כקטע הנח והמושך ביותר לקריאה, כנראה שאתם חושבים כמו רוב גולשי האינטרנט, אשר הצהירו כי יעדיפו לקרוא קטע עם נקודות מסכמות במקום משפטים ארוכים, קטעים מסכמים במקום סיפורים ארוכים, טקסט צבעוני ומפתיע במקום שחור ומשעמם, משפטים קצרים, או בעצם - כל מה שנמצא בקטע ב'.

האמריקאים מתייחסים לקנייה באיביי כאל חוזה מחייב ולכן יחפשו ויקראו עשרות (אם לא מאות) מכירות.

הלקוח הפוטנציאלי קורא המון דפי מכירה משעממים (בדרך כלל) ויבשים, ולפעמים מתחיל להתעייף ולא לקרוא את דפי המכירה, אלא רק להסתכל בפרטים "היבשים" (משלוח, החזרות וכד'...), ואנו לא רוצים שזה יקרה. אם הקונה יראה דף מכירה כמו קטע א', רוב הסיכויים שהוא לא יקרא את הטקסט, ויחפש רק מידע חיוני על המשלוח וכד'. לעומת זאת, אם הקונה רואה דף צבעוני, מרענן, חדש ושונה כמו קטע ב', הוא פחות משתעמם, פחות מתעייף ויזכור אותנו יותר - לכן, תמיד כדאי לכתוב את הדף שלנו כמו קטע ב', והנה כמה כללים:

## כלל א': Keep It Short...

לא לכתוב משפטים ארוכים מדי, לא לכתוב מילים לא נחוצות. משפטים קצרים נראים כטקסט "קליל" שלא מעייף לקרוא. בנוסף, הגולש אינו צריך להזיז עיניו ע"מ לקרוא את כל המשפט, ובכך לא מתעייף במהירות.

## כלל ב': טקסט חד משמעי.

כתבו טקסט חד משמעי ככל האפשר, ללא אפשרות לפרצות, התחכמויות או דו משמעויות. דאגו לפרט כל מקרה, תפנית, בעיה או תקלה אפשרית שתתרחש במכירה, ציינו את כל הפגמים במוצר וצלמו אותם (במידה ויש). במידה ואתם מטילים ספק במשפט מסוים, לתקן אותו כך שלא תהא אפשרות להבנה שונה של הנושא. כלל זה חשוב מאוד כדי לחסוך לכם בעיות, תקלות, פידבקים שליליים, זמן יקר, כסף וטרח. חשוב לשים לב ולקרוא את המכירה שוב ושוב ולבדוק האם כל הטקסט הינו חד משמעי.

## כלל ג': בנו תבנית אחידה ואיכותית של PSR

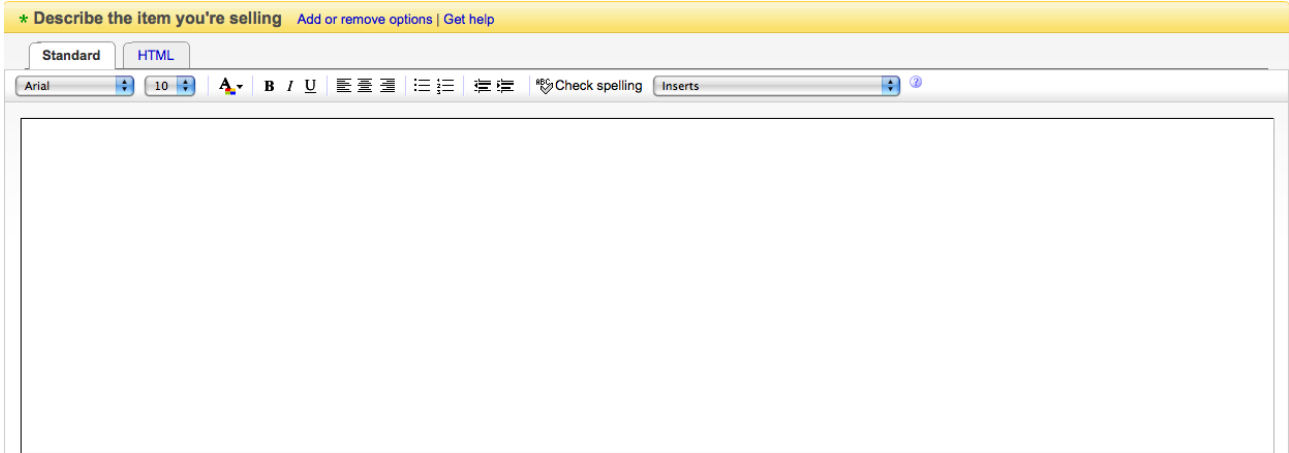
**.PSR- Payment, Shipping, Returns**

בנו לכם תבנית אחידה של PSR, ושנו את הנתונים בהתאם למכירה (מחיר משלוח, זמני משלוח וכד').

תבנית זו גורמת לכם להיראות רציניים ומקצועיים בעיני הלקוחות, ובנוסף הם ישמחו לקנות מכם עוד, מכיוון שלא יצטרכו לקרוא שוב ושוב את ה-PSR.

# עיצוב דף המכירה

1. תמיד מומלץ למרכז את הטקסט בשדה ה-Description. **לא נכון:** למרכז שורות על ידי הרבה "רווחים" או Tabs. **נכון:** למרכז את הטקסט על ידי כלי של eBay - בשדה ה-Description, ישנו סרגל (כמו ב-Word) המכיל כלי עריכת טקסט שונים.



אחד מהם הוא זה:



כלי זה מאפשר ליישר את הטקסט לפי בחירתך, לצד ימין, למרכז או לצד שמאל. על מנת למרכז את הטקסט יש לבחור בכפתור האמצעי מבין שלושת הכפתורים.

2. להציג את שם המוצר בגופן גדול יותר מיתר הטקסט, ובצבע שונה מיתר הטקסט. דוגמא:

## Apple Wireless Mighty Mouse

```
Text ** Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **
Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **
Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **
Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **
Text **Text **Text **
Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **Text **
```

בנוסף, מומלץ גם להדגיש את הכותרת על ידי לחיצה על כפתור ה-B בסרגל הכלים.

## 3. תבנית זה לא רק פיירקס.

תבנית! תבנית! תבנית! שמרו על תבנית אחידה בין כל המכירות שלכם! אם החלטתם שה-PSR בסגנון מסוים, הצמדו

אליו. הכותרות גדולות מהטקסט? שמרו על כך ; הכותרת בצבע מסוים? שמרו על התבנית האחידה בכל המכירות.  
שיטה זו משדרת אמינות, מקצועיות ועקביות: אתם נראים עסק רציני, אחיד, מסודר ואמין שאפשר לסמוך עליו.

## צ-ב-ע-י-ס...

חוק חשוב במיוחד: צבעים.

תמיד מומלץ לשנות את צבע הטקסט בכל משפט או שניים. השינוי גורם להוספת גיוון עדין למכירה, הפתעות ובעיקר עניין לקורא.  
אין זה משנה באילו צבעים תשתמשו, העיקר שיהיה מגוון שמשתלב בצורה נעימה לעין, וקצת קשור למוצר שלכם (על תצבעו את הטקסט בורוד אם אתם מוכרים צמיגים לטרקטורים).

כמה כללים לבחירת צבעים נכונים:

- צבעים מתאימים ונעימים לעין.
- אל תשתמשו בצבעים בהירים מדי שיקשו על קריאת הטקסט.
- לא לצבוע את הטקסט בשחור-לבן-אפור - הטקסט יראה "עצוב" ועכור.
- צבעים קשורים למוצר עדיפים על צבעים שאינם קשורים למוצר, אם כי הקישור אינו קריטי. לדוגמא:  
במידה ואתם מוכרים דגלי ארה"ב, השתמשו בכחול-אדום-לבן וגווניםיהם.

תמונות:

מאוד חשוב לצלם את המוצר על רקע בהיר, שיבהיר את צבע המוצר בבהירות, באיכות גבוהה ומכל הזוויות האפשריות.

יותר תמונות משאירות פחות מקום לשאלות ואי-ודאות מצד הקונים.  
צלמו את המוצר מכל הזוויות, מכל הכיוונים ומכל הצדדים.

תמונות מוצלחות = לקוחות מרוצים.

# מילים שמוכרות!

הכניסו הרבה מילים שמוכרות למכירה שלכם.  
למה אני מתכוון כשאני אומר "מילים שמוכרות"?  
אני מתכוון למילים ש:  
יוצרות תחושת אמינות אצל הלקוח  
יוצרות חווית קריאה וקנייה  
הופכות Viewer ל- Watcher ובסוף ל- Buyer!  
נותנות הרגשת כדאיות בעסקה (למרות שאתם יותר יקרים מהמתחרים)  
מקנות לקורא וללקוח תחושת אמינות וביטחון בכם, המוכרים (גם אם אתם ותיקים פחות וגם אם יש לכם פחות פידבקים מהמתחרים)...

## מילים לדוגמא:

magical \*

never been released \*

first rate \*

awesome \*

...I know you're skeptical \*

incredible \*

mind rocking \*

...I'll personally guarantee \*

outrageous \*

limited edition \*

sizzling \*

unbeatable offer \*

rare opportunity \*

super•

רשימה מלאה, מסודרת לפי ה- A-B-C, של למעלה מ- 1,000 (אלף!) מילים  
וביטויים שמוכרים ניתן לרכוש כאן (אני לעולם לא אכתוב דף מכירה בלי לפתוח  
את הרשימה הזו: -)

לרכישה מאובטחת דרך פייפאל : <http://payloadz.com/go/sip?id=431154>

## לסיום...

אני מקווה שנהניתם ולמדתם מהספר, ושהוא יתרום להצלחתכם ב-eBay  
קו המוצרים שלי יעזור לכם להיות מוכרים טובים, יעילים ובעיקר רווחיים יותר!

במידה ויש לכם הערות / הארות / בקשות או שאלות, אתם יותר ממוזמנים לשלוח לי אימייל  
לכתובת: [info@tomerhen.com](mailto:info@tomerhen.com)

למידע נוסף בנוגע לשיעורים פרטיים ושיתופי פעולה, שלחו לי מייל או התקשרו" 077-8202033

עד הספר הבא...

להתראות ובהצלחה,  
תומר חן.

