

CHECKLISTA KONTROLNA

- Po pierwsze sprawdź, czy masz wystarczającą ilość ogłoszeń.** Brak towaru=brak sprzedaży, więc jest to podstawa. Jeśli jesteś na działalności nierejestrowanej i chcesz zarabiać 3499,50 miesięcznie, to wartość Twoich ogłoszeń nie może wynosić 3 tys., tylko najlepiej minimum 6 lub nawet więcej-zależy od rotacji.
- Jaki masz towar?** Przykładowo teraz mamy końcówkę zimy, więc ludzie już przestają kupować odzież zimową a zaczynają wiosenno-letnią. Jeśli ty nadal wystawiasz tylko odzież na zimę lub usuwasz wszystko zimowe i wystawiasz tylko letnie, to może być problem ze sprzedażą. Odzież zimową warto trzymać nawet do końca marca, odświeżać z niższą ceną oraz dodawać odzież na wiosnę.
- Jeśli masz towar sezonowy, to też warto wy badać czy masz **atrakcyjny towar**. Czy są to same tanie marki, słabe składy materiałów? Najlepiej sprzedają się ubrania, które mają jakieś z tych cech: markowe, modne, dobry skład, unikatowe. Przeanalizuj czy na Twoim profilu są takie ubrania, czy jednak masz same najtańsze marki, słabe składy i na dodatek niczym się nie wyróżniają.
- Zdjęcia- czy Twoje zdjęcia są atrakcyjne i zachęcają do zakupu. Czy przedstawiasz rzecz na przynajmniej 5 różnych zdjęciach, czy jakość jest dobra, widać wyraźnie materiał? Tło jest estetyczne, jasne? (przykłady zdjęć e-booku "sztuka sprzedaży zdjęciami")
- Opisy- czy zawierają słowa kluczowe (np. sukienka z długim rękawem czarna długa midi koszulowa zapinana na guziki wiązana w talii z paskiem) Czy są wymiary, opis materiału? Opis nie ma być litanią bezsensownych hashtagów typu #modne #vintedpolska #fashiongirl. Opis musi zawierać informacje, które

pomogą podjąć decyzję o zakupie oraz słowa kluczowe, dzięki którym będzie można wyszukać rzecz przez wyszukiwarkę.

- Regularność - czy wystawiasz ogłoszenia codziennie? Warto też odświeżać ogłoszenia, które mają około 30 dni. Można nawet wcześniej. Po prostu Twoje oferty mają być świeże, aby były jak najwyżej w katalogu a po drugie musisz dodawać nowe regularnie, aby uzupełniać braki i utrzymać zasięg.

Taka kontrola może Ci pomóc wyłapać błędy, jakie popełniasz. Oczywiście wiem, że nie zawsze da się samemu spojrzeć krytycznym okiem na swój profil i zauważyć co jest nie tak. Dlatego jeśli chcesz, abym to ja dała Ci konkretne wskazówki, możesz zapisać się na indywidualne szkolenie pod tym linkiem: [Indywidualne szkolenie na podstawie Twojej szafy – modanabiznes.com.pl](#)

Jeśli natomiast chcesz otrzymać cały pakiet wiedzy jak zarabiać na Vinted, to możesz dołączyć do kursu Vinted Master: [link](#)