

Facilement vos CD, Bouquins et Jeux-Videos à votre prix ? C'est facile

Vendez vos anciens jeux-videos, cds et livres facilement et rapidement sur un site connu et au prix qui vous convient !

Vendez vos objets culturels d'occasion !

J'ai découvert une nouvelle fonctionnalité sur le site Amazon.fr : la vente entre particuliers. Ce programme s'appelle Marketplace et a pour objet de mettre en relation des particuliers vendant des livres, disques, DVD ou jeux-videos d'occasions avec ceux qui désirent les acheter.

Le principal intérêt de ce système réside dans le fait que votre offre va apparaître aux cotés de celle du plus grand site de Vente Par Correspondance du net : vous allez rechercher un article; son prix de vente par Amazon va apparaître, ainsi que le 1er prix du même article en occasion, avec une indication sur l'état du produit, une notation sur le vendeur, et même une description du produit faite par le vendeur.

Au niveau de la vente : il faut que vous soyez un client Amazon; puis que vous vous inscriviez au programme Marketplace; ensuite, lorsque vous avez décidé de vendre un objet, vous allez le décrire selon des critères de qualité d'entretien, et le point fort réside dans le fait que c'est VOUS qui allez déterminer le prix : ce qui veut dire que si vous vendez un article que Amazon ne fournit plus, rare ou de collection, vous allez pouvoir mettre le prix que vous voulez. Ainsi, votre offre sera la seule à arriver aux yeux du potentiel acheteur.

Un autre intérêt est à mes yeux plus ludique : c'est une expérience de confrontation de sa compétitivité par rapport aux autres vendeurs et cela peut se jouer au centime près.

En ce qui concerne la raison pour laquelle amazon met à votre disposition ce service, elle est bien entendu pécuniaire : le site touche 1. 12 fixe sur chaque article vendu plus 12% du prix de l'article au titre de "frais de gestion"... Il y a certes une participation de l'acheteur aux frais d'expéditions, mais attendez vous à y mettre de votre poche et prévoyez que vous ne récupèrerez jamais la somme à laquelle vous aviez mis votre prix.

Alors si je dois vous donner un conseil : soyez rusés !