

# زندگی روی «دیوار»

افزایش قیمت انواع کالاها، باعث استفاده بیشتر مردم از پلتفرم‌های فروش وسایل دست دوم شده است  
اقبالی که داشتن مهارت لازم برای خرید، فروش و معاوضه، از ضروریات آن است

ZENDEGI-SALAM

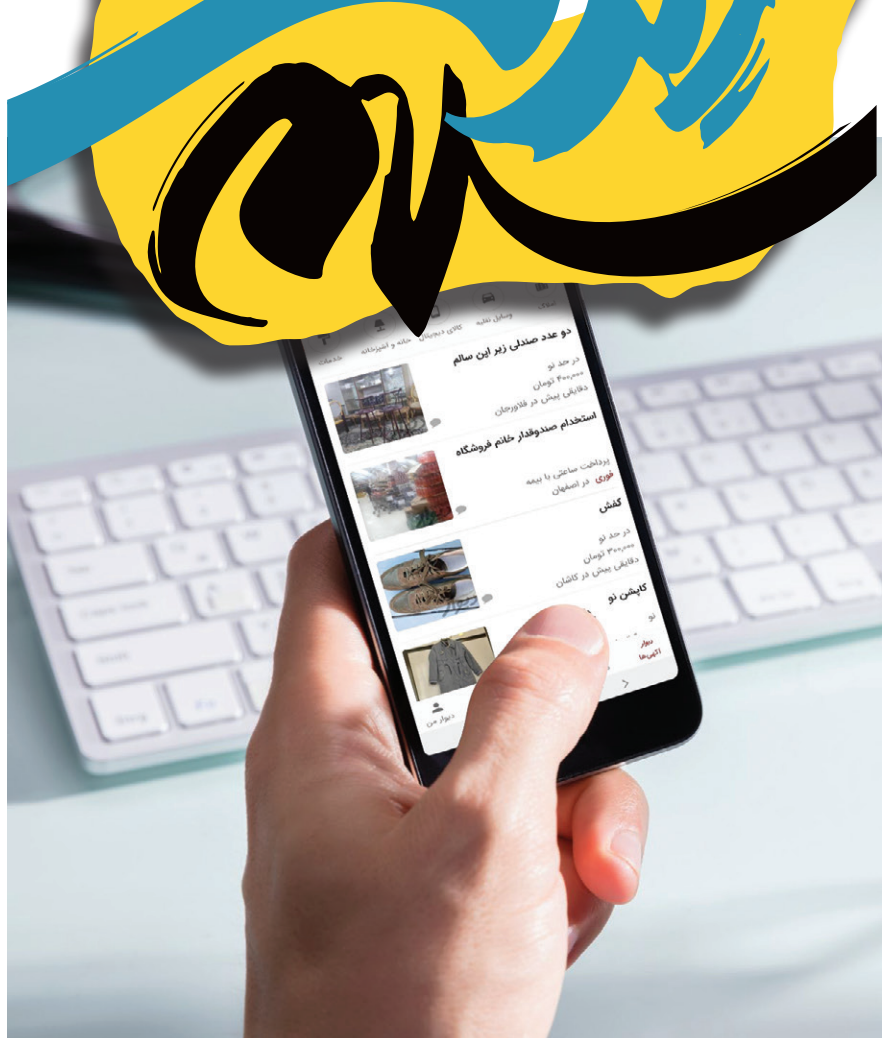
ضمیمه روزنامه خراسان

یک شنبه • ۱۳ آذر ۱۴۰۱

۹ جمادی الاول ۱۴۴۴ • ۴ دسامبر ۲۰۲۲

شماره ۳۱۰۹۷

۲۳۱۷



سیدمصطفی صابری | روزنامه‌نگار

پرونده

این روزها نو کردن وسایل خانه یا محتاج اعضای خانواده خیلی سخت است؛ از وسایل برقی بگیریید تا ملزومات آشپزخانه، لباس، گوشی، وسایل نقلیه، صوتی و تصویری، اسباب بازی، کیف، کفش، لباس و حتی کتاب کمک درسی و... خلاصه قیمت بالای هر کدام از این‌ها باعث شده قدرت خریدمان پایین باشد. یا باید وسیله قبلی را بفروشیم تا بتوانیم بهترش را بخریم یا باید به خرید یک وسیله دست دوم بسنده کنیم. به هر حال هر طرف ما چرا باشیم نیازمند استفاده از پلتفرم‌های خرید و فروش خواهیم بود. نرم افزارهایی که خرید و فروش امن و با قیمت مناسب از طریق آن‌ها، تجربه و مهارت‌های زیادی را می‌طلبد. بماند که غیر از وسایل دست دوم، در این پلتفرم‌ها با خرید و فروش و اجاره ملک هم طرفیم. حتی بسیاری از فروشگاه‌ها برای عرضه محصولات نو درگاه فروشگاه‌های دارند، اما ما در این پرونده تلاش کردیم خیلی کاربردی و مبتنی بر تجربه‌های استفاده از این پلتفرم‌ها – که در این جا «دیوار» به عنوان یکی از پرکاربردترین‌ها – قلق‌های خرید، فروش و معاوضه وسایل دست دوم را به شما بگوییم تا اگر وسیله اضافه دارید آن را بفروشید که هم به کار دیگران بیاید و هم خودتان دست و پاتان خلوت شود یا بتوانید در صورت امکان نمونه جدیدش را بخرید. یا ما باشید.

## قلق‌های طلایی برای فروش کالای دست دوم

گام اول: تعیین استراتژی

قبل از هر چیز باید هدفان از فروش مشخص باشد. می‌خواهید پول دست‌تان بیاید؟ می‌خواهید خانه را خلوت کنید یا می‌خواهید کالایی رانو کنید؟ شاید هم به چیزی نیاز دارید و امکان معاوضه هست. استراتژی شما در حالتی باید متفاوت باشد. اگر به دلیل اسباب کشی یا سفر طولانی مدت و... می‌خواهید وسایل را رد کنید و محدودیت زمانی دارید باید قیمت پایین‌تری از تمام نمونه‌های دیگر بگذارید. اگر قصد معاوضه دارید باید مشخص کنید با چه چیزیایی و اگر می‌خواهید کالایی را تبدیل به نمونه بهتر یا نو کنید باید زودتر از موعد خرید کالای دیگر، آگهی فروش را بگذارید تا ناچار به فروش با قیمت پایین نشوید.



گام دوم: بارگذاری آگهی

چون پلتفرم‌ها محدودیت‌هایی برای تعداد بارگذاری آگهی را ایگان در روز دارند اگر می‌خواهید چندین کالا را بفروشید سعی کنید با برنامه‌ریزی قبلی در فرصت مناسبی این کار را انجام دهید تا هم زمان لازم برای فروش همه وسایل را داشته باشید؛ هم ناچار به استفاده از چند گوشی یا پرداخت هزینه نباشید.

عکس واقعی و مرتبط از چند زاویه بدهید. به طوری که همه مشکلات احتمالی کالا مشخص باشد و لازم نباشد مدام به سوال خریداران پاسخ بدهید. بعضی‌ها عکس‌های تزئینی و اینترنتی می‌گذارند که باعث می‌شود وقت خودشان و خریدار گرفته شود.

توضیحات دقیق و با حوصله بدهید. از زاویه ذهن خریدار به ماجرا نگاه کنید و ببینید چه سوالات احتمالی دارد. در بخش توضیحات همه موارد لازم را بنویسید تا باتماس و پیام‌های خریداران مواجه نباشید.

عکس‌ها را با کیفیت، تا حد امکان در نور طبیعی و بدون فلش، با رعایت فاصله از کالا بگیرید و مطمئن باشید محصولی که قرار است فروخته شود در وسط کادر باشد تا هنگام بارگذاری بخشی از عکس نادیده گرفته نشود.

هر چند باید توضیحات هر پلتفرم را قبل از بارگذاری آگهی به دقت بخوانید، اما تاکید مطلب ما روی نکاتی است که در توضیحات به خوبی نیامده است. یکی از آن‌ها تعیین دقیق وضعیت کالا است. اگر سری به این نوع برنامه‌ها بزنید، می‌بینید در بیشتر آگهی‌های شخصی، وضعیت کالا در حد نو ذکر شده؛ در حالی که در بیشتر موارد هم آن کالا کار کرده است یا نیاز به تعمیر دارد. ذکر بی دلیل چنین موردی باعث کاهش اطمینان خریدار از بقیه نکات قید شده توسط شما در آگهی می‌شود.

سعی کنید قیمت روز نمونه‌های مشابه و نوی همان کالا را جست‌وجو کنید و در گام بعدی قیمت نمونه‌های کارکرده را در همان برنامه‌ای که قصد بارگذاری آگهی دارید، ببینید. با مقایسه‌ای منطقی و براساس مزیت‌های نسبی کالایی که دارید و تصمیمی که برای فروش سریع‌تر آن دارید قیمتی را تعیین کنید. فراموش نکنید هر کالایی ممکن است برای ما حس و حال خوب و خاطراتی را رقم زده باشد، اما این خاطرات روی قیمت محاسبه نمی‌شود چون فقط برای ما ارزش است نه خریدار بعدی.

بعضی‌ها به صرف این که بدانند قیمت کالایشان چند است آگهی‌هایی را با قیمت بالا و بدون بررسی درج می‌کنند، اما همین رفتار باعث می‌شود افراد دیگری که آگهی مشابه دارند با تصور این که قیمت‌ها واقعی است حول همان قیمت، عددی را قید کنند و به تدریج این کار باعث افزایش قیمت یک محصول شود. پس همان طور که به عنوان فروشنده دوست دارید کسی از روی کنج‌کاوی قیمت نپرسد و پیام ندهد، شما هم از روی کنج‌کاوی و تفریح آگهی نگذارید.

به دسته بندی دقت کنید تا خریدار راحت‌تر کالای شمارا پیدا کند و در نتیجه بازدهی آگهی برای فروش بالاتر برود.

محدوده آگهی را با حوصله و برحسب لوکیشن تقریبی منزل مشخص کنید تا در صورت ضرورت خریدار بتواند مراجعه راحت و کم در دسری برای تحویل کالا داشته باشد. البته بهتر است آدرس دقیق منزل را درج نکنید. وقتی یک مشتری بداند به خاطر فاصله امکان مراجعه برای خرید را ندارد دیگر با سوالات زیاد وقت خودش و شمارا نخواهد گرفت.

عنوان اصلی را شفاف، جذاب و کوتاه انتخاب کنید. از طرح عناوین تکراری مثل مفت، ارزون، شیک، عالی و... خودداری کنید. این روزها در بیشتر آگهی‌ها گفته می‌شود «به خاطر اسباب کشی مفت می‌فروشم». حتی اگر واقعاً ما چرا همین است بد نیست بدانید این جمله کارکرد خودش را از دست داده است.

در عنوان و توضیحات کالا اغراق نکنید تا هنگام خرید نوی ذوق مخاطب نخورد.

همه امکانات ارتباطی مثل چت داخل برنامه، نمایش شماره تلفن و... را فعال کنید تا خریدار بتواند در صورت لزوم با شما سریع‌تر تماس بگیرد. اگر در ساعت‌های خاصی امکان پاسخگویی ندارید در آگهی‌تان این نکته را قید کنید. در ضمن با استفاده از نسخه وب این نرم افزارها امکان چت سریع‌تری خواهید داشت.

به خاطر رفتار بقیه در چنین پلتفرم‌هایی، تصور همه از قیمت این است که کمی بالا زده شده تا تخفیف هم داده شود. اگر

می‌خواهید قیمت را منصفانه بزنید، قید کنید که این قیمت مقطوع است، اما اگر می‌خواهید تخفیف بدهید مشخص کنید با چه شرایطی و...

در متن آگهی از ایموجی، اینتر، فاصله گذاری، علایم و قواعد نگارشی به درستی و به اندازه استفاده کنید تا اگر متن طولانی بود مخاطب خوب بخواند، منظور شمارا بفهمد و آگهی‌تان هم متمایز باشد، اما در استفاده از این ترندها شلوغ بازی در نیارید. روی عکس‌ها هم فیلتر نیندازید تا مصداق غش احتمالی در معامله نباشد.

برحسب مواجهه و سولاتی که خریداران دارند، می‌توانید آگهی را ویرایش کنید تا ابهام احتمالی بقیه را هم رفع کرده باشید.

تمام فیلدها را با حوصله و مرتب بخوانید و پر کنید. هر پلتفرم حالت‌های پیش فرضی دارد که به شما کمک می‌کند با ذهنیت بهتری کالا را معرفی کنید و به خریدار اجازه می‌دهد در باره آن کالا درک بهتری داشته باشد. پر کردن با دقت، بدون اغراق و صادقانه باعث می‌شود هر دو طرف تجربه بهتری را داشته باشند.

زمان مناسب برای بارگذاری را پیدا کنید. گاهی یک کالا بلافاصله بعد از انتشار پست مربوط در بخش خودش سریع پایین می‌رود و امکان دیده شدنش برای خریدار غیر حرفه‌ای که چندان به جست‌وجو مسلط نیست، فراهم نمی‌شود. به طور عمومی ابتدای هفته، آخر شب و... زمان‌های بهتری برای انتشار هستند؛ چون پست‌های مشابه کمتر است.

گام سوم: حین و بعد فروش

فراموش نکنید فروش یک کالا نیاز به صبر و ادب دارد. حتی اگر با سوال تکراری مواجه شدید به یاد داشته باشید که حالا کمک فروشنده را دارید که ملزم به مشتری مداری است تا تجربه خوبی برای دیگران رقم بزند و کار خودش هم راه بیفتد.

پیش از این، خیلی از ما در شرایطی مثل اسباب کشی یا خانه تکانی وسایل اضافه را به نیازمندان می‌دادیم. حالا که وسایل دست دوم هم ارزش شدند و فشار اقتصادی زیاد شده، متأسفانه شاید مثل قبل امکان اهدای آن نباشد، اما بد نیست بدانید بسیاری از افرادی که از این پلتفرم‌ها استفاده می‌کنند قشرهای ضعیف و متوسط رو به پایین جامعه هستند که امکان خرید یک میز تحریر نو، اسباب بازی گران یا لباس و کفش خوب را ندارند. برای همین بد نیست بخشی از



فرایند فروش کالا را کار خیر تصور کنید و تا جایی که امکان دارد اگر در ملاقات حضوری، احساس کردید طرف مقابل واقعه‌ای آن نیاز دارد و با کمی تخفیف بیشتر کارش راه می‌افتد با او راه بیابید تا نتیجه کار خیرتان را به و قتش در زندگی‌تان احساس کنید.

بعد از بارگذاری پست و برای فروش بهتر و سریع‌تر، بد نیست لینک پست و آگهی‌تان را در تمام گروه‌های دوستانه، کاری و فامیلی که امکانش هست بگذارید تا دیگران هم با خبر شوند. معامله با آشنا سری در دسرهارا ندارد. راحت‌تر می‌توانید افراد آشنا را به خانه راه بدهید، نگرانی نداشته باشید و...

حتماً چت‌ها را چک کنید، با حوصله پاسخ بدهید. فراموش نکنید این روزها خیلی‌ها مشکلات مالی شدیدی دارند و ممکن است بخواهند کالایی را که شما دارید با همان وسایل کمی که در منزل دارند معاوضه کنند. حتی اگر مورد پیشنهادی آن‌ها معادل کالای شما نیست هم لحن تحقیرآمیز یا نامناسبی نداشته باشید.

بعد از چند روز برای دیده شدن آگهی از امکانات مربوط به ارتقای آگهی که به طور معمول در پلتفرم‌ها به صورت پولی در اختیار کاربر قرار می‌گیرد، استفاده کنید.

سعی کنید مکان خریدار در محدوده منزل تعیین کنید. آدرس دقیق منزل را به کسی ندهید. یک نفر همراهتان باشد. پول را هم به صورت کارت به کارت دریافت کنید. عکس کامل کارت بانکی را در اختیار کسی قرار ندهید. برای مبالغ کم می‌توانید وجه نقدی دریافت کنید. تا دریافت پول، کالا را در اختیار خریدار قرار ندهید. بعضی کالاها مثل دوچرخه و اسکوتر را در مکانی مثل پارکینگ به مشتری نشان دهید تا امتحان کند. خیابان و کوچه محل مناسبی نیست.

اگر خریدار زمان و مکان را مدام تغییر داد این رفتار را به عنوان یک هشدار تلقی کنید.

برخی نرم افزارها امکان دریافت بیعانه امن را که در درگاه بانکی به امانت می‌ماند، دارند. با این امکان پول از حساب مشتری خارج می‌شود، اما وارد حساب شما نمی‌شود. همیشه کالا را برای خریداری است که بخشی از پول را داده یا قرار قطعی گذاشته اما اگر سر قرار نیامد و بیعانه هم نداده بود بی دلیل منتظر نمانید و

کالا را به نفر دیگری بفروشید چون شما از نظر اخلاقی مسئولیتی ندارید.

از ارسال کالا با پیک، پست و... خودداری کنید چون اول این که شاید خیلی از موارد مدنظر خریدار در تصویر شما دیده نشود و با دیدن کالا از نزدیک نظرش عوض شود. دوم این که در فرایند تحویل دخیل نیستید و اگر اتفاقی برای کالا بیفتد خریدار هم زیر بار نمی‌رود. اگر هم به هر دلیل ناچار شدید حتماً پول را قبل از تحویل کالا به پیک، اسنپ، پست و... دریافت کنید.

بعد از فروش سریع آگهی کالا را حذف کنید تا هم مخاطب بی دلیل مطلع نشود هم پیام اشتباه دریافت نکنید.

بهتر است در مدتی که آگهی‌تان درج شده از شارژ گوشی، داشتن هندزفری و هر چیزی که به شما در پاسخ بهتر به مشتری کمک می‌کند، مطمئن باشید.

## تکنیک‌های خرید از

### پلتفرم‌های کالای دست دوم

همان‌طور که گفتیم در این پلتفرم‌ها به خصوص معروف‌ترین‌شان امکان خرید از فروشگاه‌ها هم فراهم است، اما فرض ما این است که شما دنبال خرید کالای دست دوم هستید. برای این کار باید به چند نکته دقت کنید:



۱) جست‌وجوی خود را برای خرید یک کالا محدود کنید. قیمت، آگهی عکس‌دار، آگهی شخصی، نوع کالا و وضعیتش و از همه مهم‌تر محدوده خرید از جمله مواردی هستند که باعث می‌شود بهتر و سریع‌تر کالای مدنظرتان را پیدا کنید.

۲) حتماً کالا را به صورت حضوری بخرید و قبل از دیدن کالا پولی را واریز نکنید.

۳) دقت کنید در چه زمان و مکانی قرار می‌گذارید. یک نفر همراهتان باشد یا مکان و زمان را به اطلاع فرد دیگری هم برسانید.

۴) اطلاعات آگهی را به دقت بخوانید تا نیازی به تماس یا پیام نباشد. وقت و بی وقت هم پیام ندهید. شاید اینترنت یک نفر نیمه شب روشن باشد، اما خودش خوابیده باشد.

۵) به هیچ وجه سوار ماشین خریدار یا فروشنده نشوید.

۶) قبل از خرید، قیمت آن کالا را با قیمت سالم و نوش و حتی دیگر آگهی‌های دست دوم مقایسه کنید.

۷) اگر نگران هستید تا زمانی که برای تحویل کالا مراجعه می‌کنید به فرد دیگری فروخته شود فقط از درگاه امن بیعانه بدهید. آن هم مبلغ زیادی.

۸) این پلتفرم‌ها برای راحتی ماطراحی شده‌اند اما مثل هر فضای دیگری ممکن است عده‌ای با جعل اطلاعات، خودشان را فروشنده جا بزنند، اطلاعاتی دروغ بدهند و... مواظب تمام این اتفاقات باشید و هشدارهای پلتفرم‌ها را بخوانید.

۹) خیلی از وسایل مثل تلویزیون، پلی استیشن و... را باید با توافقی دو طرفه به صورت اخلاقی گارانتی کنیم. به طور مثال قرار بگذاریم حداقل چند روز فرصت استفاده آن‌ها باشد تا اشکالات احتمالی مشخص شود.

