

Spis treści

Podziękowania	5
Rozdział 1. Od czego zacząć? Platforma sprzedażowa czy własny sklep?	7
Środowisko mojej pracy...	12
Mój model biznesowy	13
Podsumowanie	16
Rozdział 2. Allegro	17
Jak przygotować się do sprzedaży na Allegro?	21
Strategia obecności na portalu aukcyjnym	28
Marketing na Allegro — gotowe rozwiązania serwisu a własne sposoby, aby wyróżnić się na listingu	34
Narzędzia usprawniające sprzedaż	53
Case study	63
Rozdział 3. eBay	81
eBay w Polsce i na świecie	81
Jak przygotować się do sprzedaży w serwisie eBay?	84
Sprzedaż na eBayu (różne wersje serwisu)	99
Polskie narzędzia wspomagające sprzedaż na eBayu	125
Case study	129
Rozdział 4. Amazon	153
Amazon — czy warto?	153
Jak przygotować się do sprzedaży na Amazonie?	156
Pułapki Amazona — na co uważać, handlując na tej platformie?	166
Case study	174

Rozdział 5. Growth hacking a obecność na wielu platformach sprzedażowych

Konsument 3.0, czyli kto?

213

216