

JAK ZAČÍT PRODÁVAT NA INTERNETOVÝCH BAZARECH

Jednoduchý a rychlý průvodce
i pro naprosté začátečníky



JAN KADLČÍK

Jan Kadlčík

JAK ZAČÍT PRODÁVAT NA INTERNETOVÝCH BAZARECH

**Jednoduchý a rychlý průvodce
i pro naprosté začátečníky**

Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu autora.

Jak prodávat na internetových bazarech

Jednoduchý a rychlý průvodce i pro naprosté začátečníky

Autor: Jan Kadlčík

Titulní ilustrace: Jan Kadlčík

První vydání

Rok vydání: 2020

Počet stran: 132

ISBN: 978-80-270-8013-7

www.jankadlcik.cz

info@jankadlcik.cz

Obsah

Úvod.....	8
-----------	---

ZÁKLADNÍ INFORMACE

Co je potřeba k prodeji na internetu?	12
Co všechno je možné prodat?	13
Je to legální?	14
Kde prodávat?	16
Založení bankovního účtu.....	19
Založení e-mailové schránky	22

TVORBA INZERÁTU

Titulek (nadpis) inzerátu	30
Příklady titulků	31
Text inzerátu	33
Nebojte se přidat příběh nebo humor	34
Dávejte si pozor na gramatiku	35
Nelžete a nic nezatajujte.....	35
Odkazujte na své další nabídky.....	36
Nabídněte osobní předání	36
Doplňující údaje	37
Fotografie.....	37
Dbejte na čistotu	38

Prostředí na fotografování	38
Světlo, světlo a znovu světlo	41
Nepoužívejte zoom	42
Kontrola fotografií	43
Nešetřete na množství.....	44
Grafické úpravy.....	44
Cena	46
Zapomeňte na původní cenu.....	47
Udělejte si průzkum trhu	48
Nastavte o trochu vyšší cenu	49
Experimentujte.....	51
Výběr kategorie.....	53

REGISTRACE A VYSTAVENÍ INZERÁTŮ

Registrace na Bazos.cz	56
Vystavení inzerátu na Bazos.cz	57
Úprava/smazání inzerátu na Bazos.cz	60
Vystavení inzerátu na Sbazar.cz	62
Úprava/smazání inzerátu na Sbazar.cz.....	65
Založení profilu na Facebooku	67
Vystavení inzerátu na Marketplace	70
Úprava/smazání inzerátu na Marketplace	72

DALŠÍ DŮLEŽITÉ INFORMACE

Prodávání bez práce.....	75
Jak správně zabalit balíček	76
V čem odesílat	77
Jak odesílat.....	80
Výběr přepravce	83
Jak určit cenu za dopravu?.....	86
Jak ušetřit?	87
Platební metody.....	89
Bankovní převod.....	90
Dobírka	93
Hotově při osobním předání	97
Prodejní triky.....	99
Snížení ceny	99
Poštovné zdarma.....	101
Dárek	102
Navyšování objednávky.....	103
Topování	105
Hashtag.....	106
Vylepšete svůj inzerát.....	107
Nabídněte zboží na více bazarech	109
Vytvořte sety	109
Jak komunikovat.....	110
Nelžete a nic nezatajujte.....	110

Nikoho do ničeho nenutíte.....	110
Usmívejte se	111
Bud'te dostupní	111
Plňte své sliby	111
Dávejte si pozor na gramatiku	111
Bud'te profesionální.....	112
Děkujte.....	112
Jaké lidi budete pravděpodobně potkávat?	113
Jak řešit případné reklamace	119
Co dělat s neprodejnými věcmi?	125
Jak posilovat vaši důvěryhodnost.....	127

Úvod

Dříve, než se pustíte do čtení této knihy, rád bych Vám poděkoval za její zakoupení. Prodeji na internetu se věnuji více než deset let a nelze si nevšimnout, že v poslední době se díky rozšíření chytrých mobilních telefonů a internetového připojení zvedá zájem i o bazarový prodej. V dřívějších dobách, pokud jste se chtěli zbavit něčeho, co už jste nechtěli nebo nepotřebovali, bylo nutné vyplnit malý papírový formulář a zaslat ho poštou do specializovaných časopisů, například do Tipservisu nebo Annonce. Další možností bylo navštívit nějakou lokální burzu a podobně. To bylo samozřejmě náročné a zdlouhavé, naštěstí díky moderním technologiím už dnes může kdokoliv prodávat cokoli i z pohodlí svého domova. Mnoho prodejců (i těch pokročilejších) ale často opakuje stále tytéž chyby, které jim v konečném důsledku kazí jejich obchody. Přitom by mnohdy stačilo jen lehce upravit titulky jejich inzerátů, do textu přidat nějaké důležité informace, nebo jen danou věc nafotit o něco lépe. Cílem této knihy tedy je naučit kohokoliv, jak se správně a jednoduše zbavit přebytečných věcí, a ještě si tím vydělat nějaké ty peníze. Pevně věřím, že těm, kteří s prodejem na internetu začínají, nebo o tom teprve uvažují, jistě pomůže s jejich prvními prodejními krůčky a pokusy. Naopak ti pokročilejší, kteří už mají s prodejem na internetových bazarech své zkušenosti, zde mohou najít několik rad a postřehů, které jim mohou pomoci vylepšit jejich inzeráty a prodejní postupy tak, aby byli ještě úspěšnější a dařilo se jim více prodávat.

Proč je ale žádoucí se zbavovat svých věcí? Žijeme totiž v době konzumu, kdy jsme přímo bombardováni všudypřítomnými reklamami, které nám slibují, že když si koupíme to či ono, budeme konečně šťastní! Velmi často (častěji, než bychom si sami přáli nebo přiznali) podlehneme těmto prázdným slibům a danou věc si plní očekávání

skutečně zakoupíme. Není ale překvapení, že šťastnější nakonec nejsme, takže se ihned poohlížíme po něčem dalším, co nám „zaručeně“ ono kýžené štěstí a spokojenost přinese. A tak se nám naše byty plní věcmi, místa ubývá, štěstí nepřibývá, a ještě nám v tom „leží“ spousta peněz. Ještě před několika desítkami let bylo obvyklé, že obyčejný člověk vlastnil jen několik desítek, maximálně stovek věcí. V dnešní době má ale každý z nás tisíce věcí, z nichž většinu nejen nepotřebuje, ale ani nepoužívá. Tento problém si uvědomuje čím dál větší množství lidí, proto dokonce vznikají i nové životní styly, například oblíbený minimalismus. Ten doporučuje, aby si lidé ve svém bytě ponechali jen to nejnutnější, případně jen to, k čemu mají skutečný vztah. Vše ostatní pak bez milosti vyhodili nebo rozdali. Minimalismus má zcela jistě spoustu nesporných výhod a dá se s ním jen souhlasit, ale proč věci vyhazovat nebo rozdávat, když je můžete prodat? Prakticky vše, co máte ve své domácnosti, stálo nějaké peníze. Tak proč nezískat nějaké zpátky?

Velké množství lidí ale neví, jak s prodejem začít, ani co by mohli prodávat. Pokud si kladete stejné otázky, pak tato kniha zcela jistě odpoví na první část vašeho problému. A co byste mohli prodávat? Pro začátek postačí si projít váš byt a dívat se na vše v něm nezaujatými očima. Mnohdy máme doma věci, které nám kdysi někdo daroval, a i když třeba neodpovídají našim představám, nebo pro nás nejsou nijak užitečné, stále si je necháváme ze slušnosti nebo ze sentimentu. Velmi často se nám také ve skříních válí haldy oblečení, do kterého „zcela jistě jednou zhubneme“, knihy, které už nikdy nebudeme číst a podobně. Projděte si proto váš byt, půdu, sklep, šuplíky a skříně a vyhledávejte věci, které skutečně využíváte, a které jste za posledních pět měsíců měli alespoň jednou v ruce. Budete se divit, ale takových věcí bude mnohem méně, než byste čekali. Naopak najdete spoustu věcí, na které jste už dávno zapomněli, nebo je jen podvědomě přehlížíte, i když kolem nich chodíte každý den. A to jsou přesně

ty věci, které můžete prodat, aniž byste jejich ztrátu ve svém životě jakkoliv pocítili.

Důvodů, proč se pustit do prodeje vašich nepotřebných věcí na internetových bazarech, je tedy několik. Prvním jsou samozřejmě peníze. Prodejem starých věcí si můžete vydělat na něco jiného, osobně jsem se například setkal se slečnou, která prodejem svých nepoužívaných věcí (převážně oblečení, bot, kabelek a šperků) získala nazpátek tolik peněz, že za ně jela na dovolenou k moři. Dalším důvodem je uvolnění místa. Pokud se zbavíte starého, získáte ve svém bytě i životě prostor pro nové věci i zážitky.

Například lidé důchodového věku velmi často řeší svoji pozůstalost, trápí se tím, že se jejich děti budou muset zbavovat věcí, co za svůj život nastřádali, a ke kterým měli vztah. A protože prodávat může skutečně každý, mohou tak lehce vyřešit svůj problém – díky prodeji pak mají naprostou kontrolu nad tím, co se s jejich věcmi stane. Mnozí senioři jistě uvítají, že tímto způsobem mohou vyčistit svůj byt, ponechat si jen věci, na kterých jim opravdu záleží, a ještě mohou díky prodeji získat nějaké peníze navíc k důchodu.

Možná jste ještě nikdy v životě nic neprodali a myslíte si, že to ani nedokážete. V této knize ale zopakuji ještě několikrát, že prodávat může opravdu kdokoli a prodat se dá prakticky cokoli. Proto zapomeňme na naše strachy, předsudky nebo obavy a pusťme se do práce. Společnými silami to jistě zvládneme...

ZÁKLADNÍ INFORMACE

V této části knihy se dozvíte:

- co je potřeba k prodeji na internetu
- co všechno je možné prodat
- zda je to celé vůbec legální
- kde můžete nabízet své předměty
- jak a kde si založíte bankovní účet
- jak a kde si založíte e-mailovou schránku

CO JE POTŘEBA K PRODEJI NA INTERNETU?

K tomu, abyste mohli začít prodávat na internetu, nepotřebujete prakticky nic speciálního, pouze to, co už velmi pravděpodobně máte a používáte. Postačí vám k tomu:

- počítač nebo chytrý mobilní telefon (smartphone) s internetovým připojením
- digitální fotoaparát nebo mobilní telefon s fotoaparátem
- bankovní účet (nejlépe s internetovým bankovníctvím a ideálně i s povolenými online platbami)
- e-mailovou adresu
- telefonní číslo

V dnešní době sice už většina lidí tyto věci pravděpodobně dávno má, přesto se na dalších stránkách této knihy budeme věnovat založení bankovního účtu s internetovým bankovníctvím a založení e-mailové adresy na portálu Seznam.cz. Tyto první kapitoly poslouží tedy hlavně naprostým nováčkům, ti pokročilejší je mohou bez problémů přeskočit.

Při obchodování na internetu je (kromě chuti začít) tím nejdůležitějším prvkem samotné zařízení – tzn. počítač/notebook, případně mobilní telefon/tablet, přes který bude možné inzeráty zadávat. Mladší ročníky sice většinou dávají přednost mobilním telefonům s nainstalovanými aplikacemi jednotlivých bazarů, standardní počítač nebo notebook ale stále nabízí větší uživatelský komfort, minimálně kvůli pohodlné klávesnici. V zásadě ale na tom, jaké zařízení použijete, vůbec nezáleží, protože prodávat můžete dobře jak přes telefon, tak i přes počítač.

CO VŠECHNO JE MOŽNÉ PRODAT?

Jednoduše řečeno – prakticky cokoliv. Říká se, že každé zboží má svého kupce a praxe tento výrok pouze potvrzuje. Stačí se jen rozhlédnout okolo sebe a vše, co uvidíte, se dá velmi pravděpodobně prodat (výjimku tvoří pouze opravdu poničené věci, ale i ty mohou ještě někomu posloužit, viz kapitola o neprodejném zboží). Pokud jste právě u sebe doma, tak většinu věcí okolo vás jste si vy sami někdy v minulosti zakoupili, případně vám je někdo daroval (byly tedy zakoupeny někým jiným). Knihy, DVD, nábytek, elektronika, kuchyňské potřeby a vybavení, oblečení, zahradní náčiní, cvičící pomůcky, dekorace... tento výčet může být opravdu dlouhý. Vše se dá prodat. Navíc to, co se vám může jevit už jen jako nepotřebná věc, může být pro jiného malý poklad. Vaše starší věci mohou stále někomu ještě posloužit, nemluvě o tom, že existuje například spousta různých sběratelů, kteří jsou ochotni zakoupit do svých sbírek i velmi nečekané věci.

Před nějakou dobou se například na jednom z internetových bazarů objevil inzerát člověka, který poptával pivní tácky a figurky z Kinder vajíček. Tento člověk byl ochotný utratit překvapivě velké množství peněz, jen aby si doplnil svou sbírku. Zatímco většina lidí by tyto figurky a tácky s klidným svědomím vyhodila do popelnice, pro sběratele by něco takového představovalo neodpuštělný hřích a věčnou škodu.

Prodat se tedy dá cokoliv, jde o to jen najít toho správného kupce. Úspěšný prodej záleží na mnoha faktorech, například na nastavené ceně, kvalitě samotného inzerátu, typu předmětu (například elektronika se prodává snáze než třeba takové knihy), stavu prodáváného předmětu atd. Někdy může trvat i dlouhé týdny (někdy až měsíce) než se najde vhodný zájemce, nemějte tedy nerealistická očekávání, ale

s trochou šikovnosti a s pomocí rad obsažených v této knize můžete začít prodávat prakticky okamžitě.

Poznámka autora – v textu uvádím, že je možné prodat „cokoliv“, a myslím to opravdu vážně. Jednou jsem zkusil, jen tak pro zajímavost a z důvodu ověření mojí teorie, nabídnout na aukčním portálu Aukro.cz nedojedený obložený chleba. Na obrázku byl nakousnutý přepůlený krajíc chleba se šunkou a text inzerátu zněl: „Prodám nedojedenou svačinu. Důvod prodeje: už nemůžu. Původ sendviče: udělala mi ho maminka. Značka spěchá, zítra už bude okoralý.“ Než mi tento inzerát přibližně za 4 hodiny Aukro zablokovalo s odůvodněním, že porušuju jejich podmínky, měl jsem 12 příhozů od potenciálních kupců a cena se vyšplhala na 126 Kč. Samozřejmě šlo o recesi, nikoliv o regulérní prodej, ale ověřil jsem si na tom, že lidé jsou ochotní dát své peníze skutečně za cokoliv. I když samozřejmě jen z legrace.

JE TO LEGÁLNÍ?

Prodávat na internetových bazarech a některých aukčních portálech může opravdu každý, ale zároveň je také potřeba zmínit několik pravidel, která byste měli dodržovat, abyste se zbytečně nedostali do sporu se zákonem. Soukromý prodej na bazarech totiž musíme rozdělit na dva typy – příležitostný prodej (označovaný i jako nahodilý) a prodej za účelem zisku. Příležitostný prodej znamená, že prodejce nabízí své soukromé použité věci nebo například použité věci po svých dětech, případně příležitostně prodává přebytky plodů ze své zahrádky atp. V takových případech není potřeba se přihlašovat na živnostenský úřad a výdělky do 30 tisíc korun za rok z těchto prodejtů nepodléhají dani z příjmu. Jednodušeji řečeno – pokud občas prodáte své staré oblečení, nábytek, dohranou počítačovou hru, přečtenou

knihu, pár kilo rybízu ze své zahrádky a podobně, a získané peníze z těchto prodejů nepřesáhnou za celý rok již zmíněných 30 tisíc, pak se nejedná o nic nezákonného a není třeba podnikat žádné kroky.

Jiná situace ale nastává u prodeje za účelem zisku. Toto označení vás může trochu mást, přeci jen jde stále o prodej bazarového zboží jako v prvním případě, rozdíl je ale v původu prodávaného zboží. Zatímco při nahodilém prodeji nabízí prodejce své osobní věci, při prodeji za účelem zisku jde o prodej věcí někoho jiného, například kamarádů či příbuzných, nebo o prodej věcí, které byly zakoupeny pouze za účelem přeprodeje. Jinak řečeno – pokud například na Aliexpressu (ohromném čínském e-shopu) zakoupíte dvacet triček a začnete je prodávat na bazarech, jde už o prodej za účelem zisku (jinak řečeno – podnikání). V takovém případě vám vzniká povinnost nahlásit zisk z této činnosti finančnímu úřadu, respektive zařídit si živnostenský list a podávat daňové přiznání.

Mnoho prodejců na internetu ale tato pravidla ignoruje, ať už záměrně nebo čistě z neznalosti, a prodávají vlastně vše, co jim přijde pod ruku. Vycházejí z toho, že finanční orgány se zaměřují hlavně na prodejce, kteří bez živnostenského oprávnění prodávají zboží za desítky až stovky tisíc měsíčně, a na takzvané „malé ryby“ se nesoustředí. To může být sice pravda, ale rozhodně byste na to neměli spoléhat. Pokuty za takovéto jednání jsou poměrně vysoké. Kromě toho existuje takzvaná povinnost spolupráce s finančním úřadem, a tak například portál Aukro je schopen poskytnout údaje o konkrétním uživateli a jeho příjmech za dotazované období (a to i za několik let nazpátek).

Proto pokud se vám prodávání zalíbí, bude vás bavit a bude se vám dařit tak, že si díky němu dokážete vydělat nějaké zajímavé peníze, pak není žádný problém si v budoucnu zařídit živnostenský list. Je to poměrně jednoduché, prakticky nic to nestojí (do cca 1500 Kč),

a pokud pracujete na plný úvazek v nějaké společnosti jako zaměstnanec, pak se takový prodej na internetu považuje za činnost vedlejší. V takovém případě pak není potřeba platit žádné zálohy na zdravotní a sociální pojištění, protože je za vás již odvádí váš zaměstnavatel (pro více informací doporučuji například webový portál www.jakpodnikat.cz).

Pokud budete chtít pomoci někomu ze své rodiny nebo kamarádů s prodejem jeho věci, není s tím v zásadě žádný problém. Jen je doporučováno jejich věci nabízet pod jiným uživatelským účtem než přímo pod vaším (ideálně pod jejich i s ohledem na případné řešení problémů a reklamací) a nejlépe i používat i jiný bankovní účet (samozřejmě toho, kdo vás o pomoc požádal). Ta nejtěžší část, tedy psaní prodejního textu, focení, určení ceny a komunikace s potenciálními zájemci tedy bude stále na vás, ale tímto způsobem se k vám nedostanou žádné peníze za obchod a veškerý zisk by se tak neměl započítávat do limitu 30 tisíc.

KDE PRODÁVAT?

Na internetu možné najít opravdu velké množství bazarů a aukčních portálů, na kterých můžete nabízet své již nepotřebné předměty. Zatímco některé z těchto bazarů jsou všeobecné a můžete na nich tedy vystavit prakticky cokoli (od čelenky do vlasů počínaje, nemovitostmi konče), jiné jsou úzce specializované na konkrétní druh zboží, například na knihy, rukodělné výrobky, oblečení a podobně. Podle druhu předmětu, který budete chtít prodat, se tedy jen rozhodnete, na který bazar svou nabídku vystavíte. Nejste ale nijak limitováni, můžete využít jeden bazar, ale klidně i deset. Vystavování nabídek na více bazarech je sice časově náročnější, výrazně tím ale zvýšíte pravděpodobnost, že se daná věc skutečně prodá. Takový prodej se pak dá připodobnit k rybaření. Pokud rybář použije k chytání ryb pouze jeden

jediný prut, bude mít jen určitou šanci, že rybu skutečně uloví. Pokud ale použije dva pruty (v případě prodejce tedy dva internetové bazary), jeho šance na úlovek (úspěšný prodej) se automaticky zdvojnásobí.

Začínající prodejce by se ale měl ze začátku naučit správně používat alespoň jeden bazar (pro začátek některý z těch největších, například Bazoš, Aukro a podobné) a teprve postupně zkoušet inzerovat i na dalších. Souvisí to také s tím, že se budete muset naučit udržet si ve svých inzerátech přehled. Mohlo by se totiž stát, že například nabízený předmět prodáte na jednom bazaru, ale zapomenete odstranit inzeráty z ostatních portálů, což vám může přinést určité problémy (například pokud jeden předmět prodáte zároveň na několika místech). S trochou praxe už ale budete jednat zcela automaticky a nebude problém uhlídat veškeré vaše aktivity.

Speciální výjimkou je sociální síť Facebook a jeho internetové tržiště/bazar Marketplace a nejrůznější facebookové skupiny. Na Facebooku je postup přidávání inzerátů trochu odlišný než u běžných bazarů, proto se na tuto síť/platformu podíváme podrobněji na dalších stranách této knihy. I když můžete mít pochybnosti, tak při správném používání může být Facebook jeden z nejlepších prodejních kanálů.

Všeobecné

Bazoš – <https://www.bazos.cz/>

Facebook – <https://facebook.com>

Sbazar – <https://www.sbazar.cz/>

Aukro – <https://aukro.cz/>

Hyperinzerce – <https://hyperinzerce.cz/>

HandlBook – <https://www.handlbook.cz/>

Bazar – <https://www.bazar.cz/>

Annonce – <https://www.annonce.cz/>

Oblečení, věci pro děti apod.

Vinted – <https://www.vinted.cz/>

eMimino – <https://www.emimino.cz/>

Modrý koník – <https://www.modrykonik.cz/>

Mimibazar – <https://www.mimibazar.cz/>

Knihy

TrhKnih – <https://www.trhknih.cz/>

Databáze knih – <https://www.databazeknih.cz/bazar>

ČBDB – <https://www.cbdb.cz/bazar-knih>

Auto-moto

Tipmoto – <https://www.tipmoto.com/>

Sauto – <https://www.sauto.cz/>

Cars – <https://www.cars.cz/>

Ráj aut – <https://www.rajaut.cz/>

Nemovitosti

Byty – <https://www.byty.cz>

Bezrealitky – <https://www.bezrealitky.cz/>

Jízdní kola

Kolobazar – <http://www.kolobazar.cz/>

Cyklobazar – <https://www.cyklobazar.cz>

Fotoaparáty

Fotoaparát – <https://www.fotoaparac.cz/bazar/>

Bazarfoto – <https://www.bazarfoto.cz/>

Hudební nástroje

Hudební bazar – <https://hudebnibazar.cz/>

Tento seznam internetových bazarů není zdaleka úplný, pomocí vyhledávače Seznam.cz či Google.cz jich můžete najít další desítky až stovky. Mnoho z nich je ale prakticky „mrtvých“, což znamená, že je navštěvuje tak malé množství návštěvníků, že šance, že na nich své předměty skutečně prodáte, je opravdu velmi nízká. Výjimkou mohou být specializované bazary zabývající se konkrétním typem produktů, například vybavením pro rybáře a podobně. Tam nízká návštěvnost nepředstavuje takový problém, protože prakticky všichni návštěvníci těchto bazarů jsou lidé se stejným zájmem, tedy potenciální zákazníci.

ZALOŽENÍ BANKOVNÍHO ÚČTU

K bezproblémovému obchodování na internetu budete potřebovat i vlastní bankovní účet. Bankovní převody jsou totiž nejjednodušší, nejrychlejší a nejbezpečnější způsob, jak dostat peníze za vaše prodané předměty od nakupujících přímo k vám. Většina lidí v dnešní době už sice svůj bankovní účet samozřejmě má, najdou se ale výjimky, většinou mladší nebo výrazně starší ročníky, pro které je určena právě tato malá kapitola. Někdo může sice namítnout, že účet není v zásadě potřeba, protože lze stále využívat například zasílání na dobírku nebo převod peněz pomocí poštovních poukázek typu C. To je samozřejmě pravda, ale konkrétně poštovní poukázky jsou již velmi zastaralý a především velmi pomalý způsob platby, který většina dnešních kupujících už nechce využívat. Hlavním důvodem je, že většinou ani nevědí jakou poukázku použít a jak ji správně vyplnit, nemluvě o tom, že musí dojít na poštu, vyčkat ve frontě atd. Samotná služba je navíc zpoplatněná, což prodej ještě zbytečně prodraží. Většina zájemců si pak raději nákup u vás rozmyslí a nakoupí u někoho jiného, kdo jim dá možnost zaplatit jednodušším způsobem. Co se

týče dobírky, tak ta je mezi lidmi stále velmi oblíbená, dokonce se o nás říká, že jsme „národ dobíráků“. Převod peněz na bankovní účet má ale oproti dobírce několik velkých kladů, o kterých se dozvíte více v kapitole o způsobech předání nebo zasílání prodaných věcí. Dobírka je totiž velmi kontroverzní téma, na kterou prodejci a nakupující pohlížejí naprosto rozdílně, a proto si zaslouží více prostoru.

Založení nového bankovního účtu nebylo nikdy jednodušší než dnes. Postačí pouze zajít na pobočku některé z bank, mít s sebou občanský průkaz, vyplnit několik formulářů a do půl hodiny je vše hotové. Některé banky dokonce nabízí možnost zřídit si účet přes internet, nemusíte tedy chodit ani na pobočku a vše se dá vyřešit z pohodlí domova. K tomu je ale potřeba kromě občanského průkazu i jiný doklad, například cestovní pas, řidičský průkaz, zbrojní průkaz atp. Smlouva vám pak bude zaslána poštou, případně jí přiveze kurýr. Dnes už tedy nemusíte ani opustit svůj byt, abyste si zřídili bankovní účet. Další výhodou je, že některé z bank dnes nabízí zřízení a vedení bankovního účtu bez jakýchkoliv poplatků, tedy naprosto zdarma. Jediným požadavkem může být základní vklad, většinou okolo 100 korun.

Při obchodování na internetu jsem se setkal i s tím, že někteří lidé sice již bankovní účet mají, ale bojí se ho využívat pro účely prodeje na internetu. Obávají se například toho, že když budou neznámým lidem zasílat číslo svého účtu, může se na ně následně zaměřit nějaký hacker (počítačový specialista) se zlými úmysly, který jim jejich peníze z účtu ukradne. I když jsou šance, že se něco takového skutečně stane, opravdu velmi malé, dá se tento strach alespoň částečně pochopit (díky několika medializovaným případům). V takovém případě je zřízení nového bankovního účtu ideálním řešením. Na takovém účtu pak můžete mít vždy jen takové množství peněz, aby vám jejich případná ztráta nezpůsobila žádné větší problémy. Pokud se tedy budete