

ZAGRAJMY W DOMENY

CZYLI JAK SKUTECZNIE SPRZEDAWAĆ DOMENY



Leszek Sękowski

Właściciel serwisu KopalniaDomen.pl

Moja domenowa historia

- ⦿ 1999 rok - pierwsza domena,
- ⦿ 2001 rok - pierwszy zakup domen generycznych na rynku pierwotnym na własne potrzeby,
- ⦿ 2003 rok - pierwszy zakup domeny na rynku wtórnym na własne potrzeby,
- ⦿ 2006 rok - zainteresowanie domainingiem i pierwsze masowe rejestracje,
- ⦿ 2006 rok - powstanie Kopalni Domen, jednego z pierwszych sklepów z domenami,
- ⦿ 2007-2008 - równolegle funkcjonuje portfolio pod adresem iDomena.pl z 1300 domenami,
- ⦿ 2008 - decyzja o rozwijaniu jednego serwisu,
- ⦿ 2009 rok - nowa odsłona Kopalni Domen, portfolio po selekcji, obecnie ok. 1000 domen, min. wedkarstwo.pl, eventy.pl, lecznica.pl, DoradcaPrawny.pl, psycholodzy.pl, ChirurgiaPlastyczna.pl, klej.pl .

Mój pomysł na domaining

- ◎ Starannie prowadzony serwis
 - codzienna aktualizacja domen,
 - dodawanie nowych usług,
 - szybkie reagowanie,
 - newsy z rynku domen i z życia Kopalni Domen.
- ◎ Jawność i dostępność = niwelowanie barier, zwiększa zaufanie, ułatwia nawiązanie relacji z klientem, który ma po raz pierwszy kontakt z domenami.
 - kontakt mailowy,
 - GG,
 - Twitter,
 - Goldenline,
 - telefon,
 - kontakt osobisty.

Czym jest KopalniaDomen.pl ?

- ⦿ publiczne portfolio domen,
- ⦿ dwie wersje językowe,
- ⦿ ok. 1000 domen w jednym miejscu,
- ⦿ 30 kategorii domen,
- ⦿ wyszukiwarka nazw domen,
- ⦿ informacje o domenie,
 - data wygaśnięcia,
 - rejestrator,
 - status,
 - opis dodatkowy,



Wykop sobie domenę

- ▶ 2-literowe, 2-znakowe (3)
- ▶ 3-literowe, 3-znakowe (103)
- ▶ budownictwo, wnętrza (35)
- ▶ motoryzacja (35)
- ▶ bankowość, finanse (10)
- ▶ biznes, różne branże (117)
- ▶ kulinaria (27)
- ▶ kultura, rozrywka (49)
- ▶ edukacja (5)
- ▶ erotyka (4)
- ▶ wyposażenie domu (21)
- ▶ zdrowie, medycyna (109)
- ▶ przemysł (6)
- ▶ prawo (6)
- ▶ medycyna - produkty (21)
- ▶ imiona, nazwiska (72)
- ▶ natura (18)
- ▶ nowe technologie (18)
- ▶ pozostałe (95)
- ▶ farmacja, kosmetyka (18)
- ▶ produkty (223)
- ▶ zawody (43)
- ▶ psychologia (22)
- ▶ nieruchomości (9)
- ▶ usługi (5)
- ▶ sport, hobby (16)
- ▶ turystyka (28)
- ▶ weterynaria (6)

▶ **WSZYSTKIE DOMENY**

▶ **OFERTY SPECJALNE**

tel. 501 44 26 26

info@kopalniadomen.pl

Witamy na stronie KopalniaDomen.pl

Witamy na stronie KopalniaDomen.pl

Ostatnio dodane

- [Suszki.pl](#)
- [Neurolingwistyka.pl](#)
- [Windykacje24.pl](#)
- [Vision24.pl](#)
- [P.Jl.pl](#)
- [TwojPartner.pl](#)

więcej

Ostatnio sprzedane

- [ZarabiamNaDomenach.pl](#)
- [Zagorze.pl](#)
- [Puree.pl](#)
- [Psychosomatyka.pl](#)
- [Skorzewo.pl](#)
- [Polimed.pl](#)

więcej

Polecane

- [DoradcaPrawny.pl](#)
- [Lecznica.pl](#)
- [Eventy.pl](#)
- [Wedkarstwo.pl](#)
- [Psycholodzy.pl](#)
- [ChirurgiaPlastyczna.pl](#)

więcej



MeetDomainers

Spotkanie Właścicieli Domen Internetowych

Dzierżawa domen. Sposób na rozwój biznesu dzięki dobrej domenie.

Zapłacić za domenę 18 000 zł, czy może wdzierżawić ją za 500 zł miesięcznie, a większość środków przeznaczyć na rozwój przedsięwzięcia? Przed takim dylematem stanął niedawno jeden z moich klientów, który dla potrzeb swojego biznesu chciał wykorzystać jedną z generycznych domen oferowanych w serwisie KopalniaDomen.pl.

MeetDomainers już za tydzień – znamy domeny na aukcji i szczegółową agendę

MeetDomainers już za tydzień – znamy domeny na aukcji i szczegółową agendę. Pozostał tylko tydzień do drugiego Spotkania MeetDomainers w Warszawie. Jeśli chcesz wziąć udział w tym ważnym dla branży domen internetowych wydarzeniu, zarejestruj się jeszcze dzisiaj. Zostały ostatnie wolne miejsca.

Leszek Sękowski prelegentem na MeetDomainers 2009

Do grona prelegentów MeetDomainers 2009 dołączył Leszek Sękowski, właściciel serwisu KopalniaDomen.pl.

Czym jest KopalniaDomen.pl ? c.d.

- ⦿ ok. 800 domen przekierowanych do serwisu gwarantuje, że do oferty dotrze klient końcowy,
- ⦿ możliwość złożenie oferty i wyboru pomiędzy zakupem domeny, dzierżawą, przekierowaniem,
- ⦿ możliwość finalizacji transakcji dowolnym kanałem: Sedo, Aftermarket.pl, Allegro, bezpośrednio.

Efekty:

- ⦿ do 25 zapytań dziennie,
- ⦿ ponad 300 ofert kupna domen miesięcznie,
- ⦿ duży ruch w wyniku przekierowania 800 domen do serwisu,
- ⦿ rozpoznawalność marki,
- ⦿ lojalność klientów,
- ⦿ promocja domainingu,
- ⦿ nowe kontakty biznesowe i towarzyskie.

Zarabiać można nie tylko na sprzedaży

- ⦿ dzierżawa domen
- ⦿ przekierowanie domen
- ⦿ serwisy

Dzierżawa domen

- ⦿ niski koszt dzierżawy, już od 50 zł miesięcznie
- ⦿ umowy długoterminowe
- ⦿ prawo pierwokupu
- ⦿ gwarancja stałej ceny

Serwisy

- ⦿ proste serwisy tworzone w celu zwiększenia wartości domeny, wykorzystujące słabe/średnie domeny,
- ⦿ tworzenie serwisów branżowych z wykorzystaniem dobrych domen.

Przykład – Psycholodzy.pl

Na czym zarabiam?

- wpisy Premium w katalogu branżowym
- księgarnia psychologiczna
- banery
- wizytówki w domenie Psycholodzy.pl,
- reklamy adsense
- porady psychologiczne on-line.

Zanim sprzedasz domenę

- ◎ poświęcam czas na zorientowanie się, jaki potencjał drzemie w domenie i kto może być jej potencjalnym klientem.
- sprawdzam inne „końcówki” i możliwe kombinacje fraz.
- poznaję branżę: rynek, produkty,
- sprawdzam pozycjonowanie i adwords
- sprawdzam ilość wyników w Google i ilość zapytań
- szukam informacji na temat transakcji sprzedaży domen z danej branży

Zanim sprzedasz domenę c.d.

- ilość zapytań = atrakcyjność domen
Im więcej zapytań klientów, tym większa pewność, że posiadamy atrakcyjną domenę, nie oznacza to jednak, że im więcej zapytań, tym wyższa wartość domeny.
- brak zapytań nie oznacza, że domena nie jest wartościowa, jestem cierpliwy.
- intuicja – często nic nie wskazuje, że domena jest wartościowa, jednak intuicja podpowiada, że warto zaryzykować. Bardzo często z niej korzystam.

Zanim sprzedasz domenę c.d.

- ⦿ odpowiadam na wszystkie oferty, nawet te bardzo niskie, nie zawsze wiadomo kto składa ofertę, to często gra,
- ⦿ daję czas domenie
 - nie sprzedaję domeny pierwszemu klientowi, chyba, że cena mnie od razu satysfakcjonuje.
- ⦿ nie kontaktuję się z klientami pierwszy. Jeśli klient zgłosi się pierwszy mamy większą szansę na uzyskanie wyższej ceny,
- ⦿ jestem stanowczy, nie ulegam łatwo argumentom klienta, bo wiem, że dysponuję unikalną domeną.

Zanim sprzedasz domenę c.d.

Częste argumenty klientów:

- oferuję xxx zł, jeśli nie, to nie mamy o czym rozmawiać
 - twoja domena ma PR0, nie ma żadnej historii, ma znikomą wartość,
 - zwariowałeś,
 - zapłacę 100 zł, to wielokrotna wartość rejestracji domeny, to uczciwy zysk,
 - domenę w nazwa.pl można zarejestrować za 1 zł.
-
- ⦿ uświadamiam klienta na temat sprzedaży innych domen, to najczęściej sprowadza rozmowę na właściwy tor - klient od razu rezygnuje, albo przyspieszamy negocjacje.

Dziękuję za uwagę

KopalniaDomen.pl
BOGATE ZŁOŻA DOMEN INTERNETOWYCH

