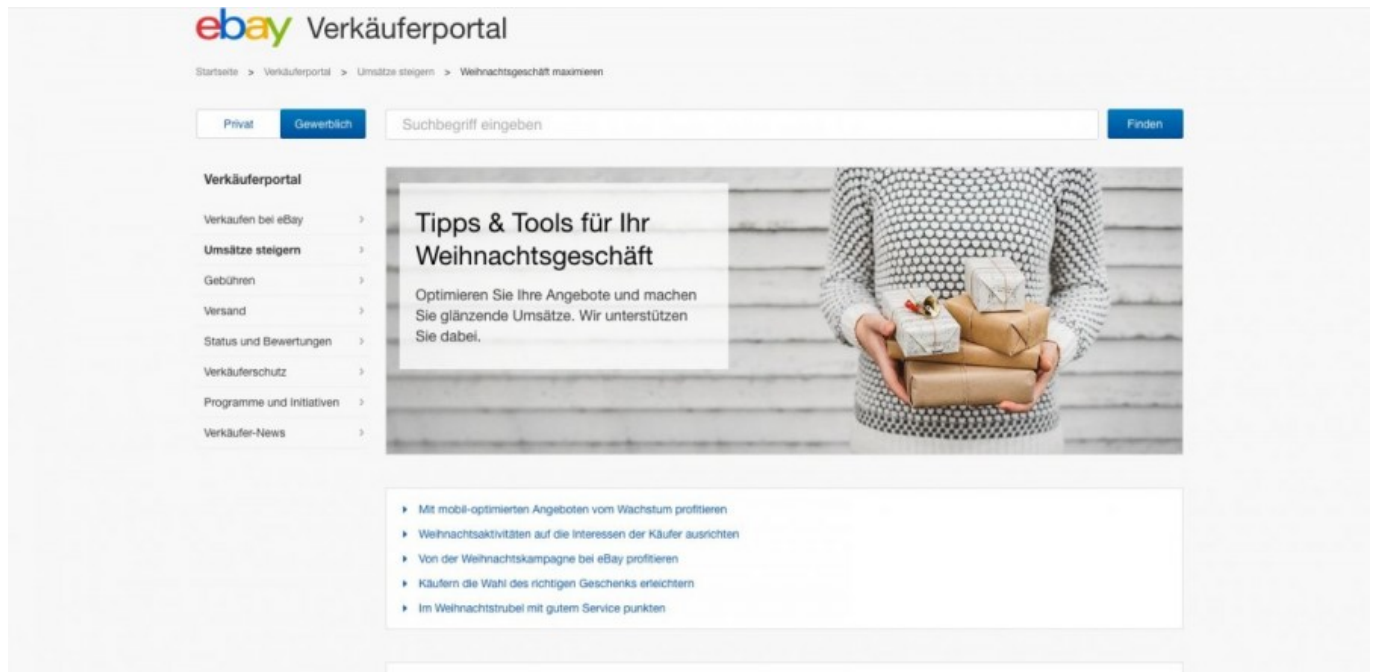


Ebay

Macht Händler fit für das Weihnachtsgeschäft

Mittwoch, 28.09.2016



The screenshot shows the eBay Seller Portal interface. At the top, the logo 'ebay Verkäuferportal' is visible. Below it, a breadcrumb trail reads 'Startseite > Verkäuferportal > Umsätze steigern > Weihnachtsgeschäft maximieren'. There are two tabs: 'Privat' and 'Gewerblich', with 'Gewerblich' selected. A search bar contains the text 'Suchbegriff eingeben' and a 'Finden' button. On the left, a navigation menu lists various categories under 'Verkäuferportal'. The main content area features a large image of a person holding wrapped gifts, with the title 'Tipps & Tools für Ihr Weihnachtsgeschäft' and a sub-headline 'Optimieren Sie Ihre Angebote und machen Sie glänzende Umsätze. Wir unterstützen Sie dabei.' Below this, a list of five tips is provided:

- ▶ Mit mobil-optimierten Angeboten vom Wachstum profitieren
- ▶ Weihnachtsaktivitäten auf die Interessen der Käufer ausrichten
- ▶ Von der Weihnachtskampagne bei eBay profitieren
- ▶ Käufern die Wahl des richtigen Geschenks erleichtern
- ▶ Im Weihnachtstrubel mit gutem Service punkten

Mit einer neuen Infoseite zum Thema Weihnachten im Ebay Verkäuferportal macht der Online-Marktplatz seine Händler fit für die umsatzstärkste Zeit des Jahres.

Unter www.verkaeuerportal.ebay.de/weihnachtsgeschaeft stellt Ebay laut Pressemitteilung ab sofort Infos, Tools und Videos vor, mit denen sich Online-Händler auf das Weihnachtsgeschäft 2016 vorbereiten und mit passenden Marketing-Tools ihre Käufer zielgerichteter ansprechen können.

Weihnachten ist seit vielen Jahren wichtiger Umsatztreiber im E-Commerce: In der Regel hat der Online-Weihnachtsumsatz in den vergangenen Jahren jeweils um eine bis 1,5 Mrd. Euro zugenommen. In der Konjunkturumfrage Marktplatz-KIX von ECC Köln und Ebay gab in der vergangenen Saison sogar mehr als jeder zweite Online-Marktplatzhändler an, über 20% seines Umsatzes im Weihnachtsgeschäft zu erwirtschaften. Denis Burger, Senior Director Seller Growth bei Ebay in Deutschland, betont: „Mit unserer Infoseite wollen wir die Händler unterstützen, von der großen Kaufkraft zu Weihnachten bestmöglich zu profitieren. Dazu gehört auch, aktuelle Trends im Blick zu haben und sein Sortiment anzupassen – die neuesten Smartphones oder VR-Zubehör werden sicher 2016 eine große Rolle spielen.“

Die Videos und Tipps, die auf der Infoseite zu finden sind, sind praxisnah gestaltet, um den Händlern verständliche und leicht umzusetzende Hilfestellungen an die Hand zu geben. Auch passende Marketing-Tools für Ebay-Verkäufer sowie Tipps zur optimalen Produktbezeichnung werden auf der Seite vorgestellt und Schritt für Schritt erklärt. Die Kosten für die Angebote bei Google Shopping übernimmt Ebay für die Händler, auch die Suchergebnisse optimiert Ebay gemeinsam mit den Nutzern, damit der Shop direkt auffindbar ist.

[zum Seitenanfang](#)