

Experten-Slot eBay for business

eBay GmbH

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von [eBay GmbH](#) zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [eBay Experten-Blog Redaktion](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

eBay

Expertenbeitrag: Mit eBay entspannt ins Weihnachtsgeschäft

Donnerstag, 02.11.2017

In weniger als zwei Monaten ist der erste Advent. Für die Einen die schönste, für Andere eher die anstrengendste, insbesondere für den Handel aber die umsatzstärkste Zeit des Jahres. Für Onlinehändler rücken mit dem Schnäppchen-Freitag sowie dem Cyber Monday bereits im November erste, beliebte Einkaufstermine in den Fokus.

Da heißt es vorbereitet sein: auf das veränderte Kaufverhalten der Kunden, auf die aktuellen Weihnachtstrends und die richtige Produktinszenierung im Bereich Möbel und Wohnen.

Angebote mobil optimieren

Die Umsätze, die der Einzelhandel in der Vorweihnachtszeit erzielt, steigen jährlich an. So wurden 2016 zu Weihnachten bereits insgesamt 89,8 Milliarden Euro erwirtschaftet – jeder fünfte Euro wurde davon online eingenommen. Im Gegenzug war der Umsatz des stationären Handels erstmals rückläufig (Quelle: Statista, 2017). Um sich als Händler erfolgreich zu positionieren, gilt es, die Online-Präsenz weiter auszubauen und die eigenen Angebote auch für mobile Geräte zu optimieren. Denn: Konsumenten kaufen immer häufiger direkt mobil per Smartphone und Tablet ein. So wurden 2016 bereits 43,1% aller Onlineumsätze mobil erwirtschaftet (RetailMeNot.de, 2016). Dabei erwarten Käufer ein optimales Käuferlebnis auf ihren Smartphones oder Tablets. Nicht optimierte Angebote führen häufig zu

Kaufabbrüchen.

Zahlreiche Tipps für die mobile Optimierung von Angeboten sowie den kostenlosen eBay Mobile Friendly Checker von i-ways erhalten Händler im [eBay Verkäuferportal](#).

Das richtige Produktangebot für die besinnlichen Tage

Für die Einstimmung auf die besinnliche Zeit möchten Kunden die eigenen vier Wände so gemütlich wie möglich gestalten. Dafür liegen auch in diesem Jahr wieder warme Farben, wie beispielsweise Rosé und Haselnuss-Töne in Kombination mit Kupfer und sattem Grün im Trend. Kuschelige Accessoires in Velours-Optik oder Samt werden vermehrt nachgefragt. Im Bereich Möbel sind besonders Stücke im Vintage-Design gefragt. Dabei sollten Händler in ihrer Produktauswahl auf eine stilvolle Kombination aus modernen und klassischen Stücken setzen. Beliebte Highlights sind dabei Tische, Kommoden oder auch Accessoires wie Lampen oder Geschirrschalen im Retro-Look.

Neben der Auswahl ist auch die richtige, möglichst festliche Inszenierung der eigenen Produkte entscheidend, um Kunden anzusprechen. Denn besonders bei der Weihnachtsdekoration suchen Konsumenten nicht nur Produkte, sondern vor allem auch Ideen und Inspiration für das eigene Zuhause. So können Angebote sehr gut in Produkt-Bundles präsentiert werden, etwa eine Kombination von Soft Home-Produkten mit Waren aus dem Bereich Gedeckter Tisch, um den Kunden Lust auf die eigene Weihnachtstafel zu machen. Klassische, helle Tischläufer können zum Beispiel mit Schalen und Kerzen und natürlichen Elementen wie Tannenzapfen oder Zweigen kombiniert werden.

Mehr verkaufen in der Vorweihnachtszeit mit dem eBay Early Bird Coupon

Für Schnäppchenjäger und Shopping-Begeisterte startet eBay regelmäßig besondere Kampagnen und Couponaktionen und unterstützt Händler und Hersteller aktiv bei der Promotion ihrer Produkte. So auch jetzt im November zur Vorweihnachtszeit: Am 2.11. startet der Relaunch des Soft-Home-Bereichs auf eBay.de, der von einer medienwirksamen „[eBay Familien Challenge](#)“ auf Facebook und YouTube begleitet wird. Dabei treten zwei Familien gegeneinander an, so viel Weihnachtsdekoration wie möglich zu kaufen. Im Anschluss wird online abgestimmt, welche Familie das schönste, weihnachtlich dekorierte Haus und am günstigsten eingekauft hat. Gleichzeitig werden vom 2. bis 5.11. Käufer mit einem [Early Bird Coupon](#) auf die neu gestaltete Soft-Home-Seite des Online-Marktplatzes gelockt. Mit dem Code **PKUSCHELIG** können Konsumenten zusätzlich 15 Euro* (*ab einem Warenkorb von 50 Euro) auf ihren Einkauf für die Vorweihnachtszeit sparen, sich ihr zu Hause so richtig gemütlich machen und erste Geschenke für die Liebsten erwerben. Coupons wie dieser werden von eBay mit einem umfangreichen Marketing-Paket beworben.

eBay sorgt damit auch im Weihnachtstrubel für Reichweite und erhöhte Aufmerksamkeit bei den relevanten Kundengruppen. Händler bei eBay haben dann mehr Zeit, eigene Marketingmaßnahmen

umzusetzen, die Sichtbarkeit der eigenen Produkte weiter zu erhöhen und ihre Umsatzchancen zu steigern. Wie das funktioniert und welche Aktionen umgesetzt werden können, erfahren Sie im [eBay Verkäuferportal](#).

Händler sollten bereits jetzt ihr Produktsortiment aktualisieren, die Präsentation ihrer Angebote optimieren und die Verfügbarkeit beliebter Produkte sicherstellen, um vom Vorweihnachtsgeschäft zu profitieren. So starten auch sie entspannt in die besinnliche Zeit des Jahres.

Mit eBay entspannt ins Weihnachtsgeschäft

Management-Summary

In weniger als zwei Monaten ist der erste Advent. Für die Einen die schönste, für Andere eher die anstrengendste, insbesondere für den Handel aber die umsatzstärkste Zeit des Jahres. Für Schnäppchenjäger und Shopping-Begeisterte startet eBay regelmäßig besondere Kampagnen und Couponaktionen und unterstützt Händler und Hersteller aktiv bei der Promotion ihrer Produkte.

Links

- [eBay.de](#)
- [eBay Möbel & Wohnen](#)
- [eBay YouTube Video Weihnachtsduell](#)

Weiterführende Links

- [Kennzahlen Weihnachten](#)