

Ebay

Startet Verkäufer-Cockpit-Pro

Dienstag, 11.10.2016

Ebay beginnt in der kommenden Woche mit dem Launch der neuen Schnittstelle Verkäufer-Cockpit-Pro. Voraussichtlich bis Anfang November 2016 wird das Verkäufer-Cockpit Pro dann allen Verkäufern in Deutschland zur Verfügung stehen.

Der Online-Marktplatz Ebay bündelt laut Pressemitteilung mit der neuen Schnittstelle Verkäufer-Cockpit-Pro alle Angebote zur Business-Optimierung für gewerbliche Verkäufer in einem All-in-One-Tool. Mit dem Verkäufer-Cockpit-Pro können nicht nur alle Aktivitäten zum eBay-Geschäft auf einen Blick zentral gesteuert und verwaltet werden, Verkäufer können parallel zahlreiche Datenbanken und Statistiken aus dem Ebay-Kosmos abrufen und vergleichen, um ihre Angebote damit zielgerichteter auszurichten. Das Verkäufer-Cockpit-Pro ist kostenlos und wird nach und nach für alle Verkäufer zugänglich sein. Auf einen Blick können sie hier den Status der Angebote, verkaufte Artikel, Retouren und Abbrüche einsehen, zudem Verkäufe mit wenigen Klicks weiterbearbeiten oder sich Umsätze im Detail anzeigen lassen.

„Das Verkäufer-Cockpit-Pro ist ein entscheidender Schritt, um das professionelle Verkaufen bei eBay spürbar einfacher, übersichtlicher, somit schneller und effizienter zu gestalten“, erklärt Denis Burger, Senior Director Seller Growth bei Ebay in Deutschland. „Verkäufer finden hier Informationen zum laufenden Geschäft auf einen Blick dargestellt. Mit wenigen Klicks können sie auswerten, welche Aufgaben anstehen und welche Anpassungen notwendig sind – für jeden Verkäufer bei eBay wird das Verkäufer-Cockpit-Pro die erste Anlaufstelle sein, um das eigene Business zu optimieren.“

In dem neuen Tool lassen sich alle Kennzahlen zu den eigenen Produkten, Preisen, Umsätzen und Verkäufen grafisch in einem Dashboard über verschiedene Zeiträume darstellen und in Relation setzen. Das Gleiche gilt für alle Kosten, Gebühren und Erlöse. Der Verkäufer erfährt außerdem, auf welchen Wegen bzw. durch welche Verlinkungen die Käufer seine Produkte gefunden haben, inklusive Klick-Zahlen und Seitenbesuchen. „Vor allem die Kenntnis darüber, wie ein Käufer auf Angebote bei eBay aufmerksam wird und wonach genau gesucht wird, gibt den Verkäufern einen sehr wichtigen Einblick in das Einkaufsverhalten der Kunden“, sagt Burger. „Das ist sowohl für die zukünftige Sortimentsgestaltung als auch für die Auffindbarkeit im Web über SEO-Optimierung hilfreich.“

Knapp zwei Jahre lang ließ Ebay seine neue Verkäufer-Schnittstelle in einer Beta-Version testen und verbessern. Über 15.000 Ideen und Anregungen von Ebay-Verkäufern flossen in das neue Tool mit ein.

[zum Seitenanfang](#)