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.

Expertenbeitrag: Einfach online verkaufen: Das eBay-ABC für Einsteiger

Dienstag, 16.05.2017

Ob Möbel- oder Küchensortiment – immer mehr Kunden kaufen ihre Einrichtungsgegenstände auch online. Laut Branchenverband BVDM wurden 2016 über 2,3 Milliarden Euro brutto, also 7 Prozent des Gesamtumsatzes online mit Möbeln und Küchen erwirtschaftet. Eine insgesamt sehr dynamische Steigerung. Umso wichtiger ist es, dass neben den großen Playern auch kleine und mittelständische Möbelfachhändler den Schritt ins Online-Geschäft gehen und ihre Kernkompetenzen, die Beratung, individuelle Planung und fachgerechte Lieferung und Montage der Möbel und Küchen mit den Tools des Onlinehandels verbinden. Doch gerade sie zögern häufig und schätzen den Internethandel schwieriger ein, als er wirklich ist.

Online-Marktplätze wie eBay bieten hier für Händler aller Größen und Branchen, auch für Fachhändler mit spezifischem Kundenkreis eine attraktive Möglichkeit, um die Verflechtung von stationärem und digitalem Handel voranzutreiben und das reguläre Online-Sortiment einem noch größeren Kundenkreis zugänglich zu machen. Die große Reichweite – eBay hat 169 Millionen aktive Käufer weltweit – sowie das umfangreiche Marketingvolumen sind dabei zwei der Hauptargumente für den Online-Marktplatz.

Alles, was wichtig ist: So steigen Sie schnell als gewerblicher Verkäufer bei eBay ein.

Wer als Möbelhändler einen Online-Marktplatz wie eBay für den Einstieg in den Online-Handel nutzen will, sollte vorab einige wichtige Punkte berücksichtigen. Welche das sind, hat eBay in seinem „Verkäuferportal“ zusammengestellt. Händler finden hier hilfreiche Praxistipps, konkrete Handlungsanweisungen und zahlreiche Services zum erfolgreichen Einstellen und Verkaufen von Produkten bei eBay: <http://verkaeuferportal.ebay.de/>. Mit Hilfe von praktischen Anleitungen zum Runterladen oder kurzen Video-Tutorials lassen sich die Hilfestellungen schnell und unkompliziert umsetzen. In kürzester Zeit können Verkäufer ihr Sortiment nutzerfreundlich und dem Einkaufsverhalten der Kunden angepasst präsentieren und damit den Umsatz weiter ankurbeln.

Die eigene Online-Präsenz individuell gestalten: eBay Shops und das „Autorisierte Händler“-Programm

Bei eBay gibt es für Händler und Markenhersteller die unterschiedlichsten Möglichkeiten, ihr Inventar entsprechend der individuellen Ansprüche und Bedürfnisse online zu präsentieren. Ein eigener eBay Shop ist dabei für kleine und mittelständische Händler die erste Option. Händler haben die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Shop-Formaten wie Basis-, Top-, Premium- und Platin-Shop auszuwählen. Ein Online-Tool hilft ihnen dabei, die für sie richtige Wahl zu treffen. Dabei gibt es vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten.

Ausgewählten Herstellern und Händlern bietet eBay mit dem Partnerprogramm für Marken die Möglichkeit, ihre Produkte in Markenwelten nach den eigenen Bedürfnissen und im eigenen Corporate Design zu präsentieren. Zusätzlich können sie ausgewählte Händler im Rahmen des [eBay „Autorisierte Händler“-Programms](#) zum Verkauf bestimmter Produkte bei eBay berechtigen. Die entsprechenden Angebote der autorisierten Händler werden dann mit dem Markenlogo und dem Hinweis „Autorisierter Händler“ dargestellt. Käufer erkennen so auf den ersten Blick, welche Händler über eine Autorisierung verfügen – dies schafft Vertrauen und erhöht den Umsatz.

Alle Online-Verkäufe auf einen Blick: Der Verkaufsmanager

Für bereits erfahrenere Verkäufer bietet sich für das effiziente Verwalten ihrer Angebote unter <http://verkaeuferportal.ebay.de/verkaufsmanager> der Verkaufsmanager an. Mit dem Tool haben Händler ihre Verkaufsaktivitäten im Blick und werden immer über den aktuellen Status eines Artikels informiert. Die automatische Erstellung von Verkaufsprotokollen erleichtert zudem die Dokumentation und Übersichtlichkeit.

Verkaufsaktionen – Marketing-Tool für Shop-Abonnenten

Mit dem [Marketing-Tool Verkaufsaktionen](#) können Händler gezielt Zubehörrabatt- und Mengenrabatt-Aktionen wie auch Preis- und Versandaktionen maßgeschneidert planen und bewerben. So lassen sich beispielsweise Versandrabatte oder ein kostenloser Versand ab einer bestimmten Bestellmenge festlegen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Sichtbarkeit des Sortiments wird erhöht, Zubehörartikel und Restbestände können besser verkauft und neue Kunden gewonnen werden.

Produktkennzeichnungen

[Produktkennzeichnungen](#) werden bei eBay immer wichtiger, denn Online-Shopper wollen die gesuchten Artikel schnell und unkompliziert finden und bestellen können. Auch für Händler sind die

Produktkennzeichnung von Vorteil: Die Auffindbarkeit ihrer Produkte wird erleichtert, die Ware kann besser in Kategorien eingeordnet werden und entspricht zudem den Richtlinien externer Suchmaschinen, wodurch sie auch dort besser gefunden und in Rankings mit aufgeführt werden. Wichtig zu beachten: Die Angaben von Produktkennzeichnungen sind sowohl in Angeboten mit Einzelartikeln als auch in Angeboten mit Varianten in bestimmten Kategorien verpflichtend.

Sendungsnummer hochladen und Sendung verfolgen

Wer kennt das nicht? Das gewünschte Produkt soll unbedingt noch vor dem Wochenende Zuhause eintreffen – Transparenz beim Versand wird für Kunden immer wichtiger. Deshalb zeigt eBay dem Händler und dem Kunden den Versandstatus von Sendungen direkt in „Mein Ebay“ an – <http://verkaeuferportal.ebay.de/sendungsnummer-hochladen-Sendung-verfolgen>.

So einfach geht's: Der Verkäufer muss lediglich die Sendungsnummer von der Deutsche Post, DHL, DHL Express, Hermes, DPD, UPS und GLS hochladen. Falls ein Artikel nicht rechtzeitig oder gar nicht beim Kunden ankommt, ist der Verkäufer geschützt. Gleichzeitig können Käufer ihre gekauften Artikel auf dem Versandweg verfolgen und wissen genau, wo sich ihr Produkt aktuell befindet.

Mobil-optimierte Angebote

Bei eBay.de wird jede Sekunde ein Produkt mobil gekauft, der Bereich Haus & Garten, zu dem auch der gesamte Möbel- und Wohnbereich zählen, gehört dabei zu den umsatzstärksten eBay-Kategorien im mobilen Handel. Nicht für mobile Geräte optimierte Online-Shops und Artikelbeschreibungen werden häufig als Grund für Kaufabbrüche angegeben. [Eine mobil optimierte Darstellung der Angebote](#) wird daher für Händler und Hersteller immer wichtiger. Hilfreiche Hinweise und den Zugriff auf kostenlose Tools für die mobile Optimierung der eigenen Angebote sind ebenfalls [im Verkäuferportal](#) von eBay erhältlich. Hier können Händler mit dem kostenlosen „Mobile Friendly Checker“ von i-Ways ganz einfach testen, ob ihre Artikelbeschreibungen bereits mobil-optimiert sind. Das Tool zeigt beispielsweise an, ob die Artikelbeschreibung für die Darstellung auf mobilen Geräten zu breit ist.

Mit dem neuen Verkäufer-Cockpit Pro durchstarten

Das [Verkäufer-Cockpit Pro](#) von eBay bietet Händlern zusätzliche Services, mit deren Hilfe sie ihr eBay-Geschäft von einem zentralen Ort aus steuern und verwalten können. Dank verbesserter, integrierter Tools können Artikel eingestellt, bearbeitet und vermarktet sowie Verkaufsaktivitäten analysiert werden. Zu jeder Zeit können Händler so die eigene Performance überprüfen und mit wenigen Klicks zum Beispiel Änderungen im Sortiment vornehmen. Das spart nicht nur Zeit, sondern vereinfacht auch den Umgang mit dem eigenen Geschäft.

Fazit und weitere Informationen

Händler aller Größen werden durch die wandelnden Handelsbedingungen immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt. Damit sie im Handel der Zukunft mithalten können, ist der Aufbau einer eigenen Multichannel-Strategie essenziell. eBay hilft Händlern dabei, den Einstieg ins Online-Geschäft einfach und schnell umzusetzen und dieses dann kontinuierlich und erfolgreich auszubauen. Im [eBay Verkäuferportal](#) finden sie die dafür notwendigen Tools und Serviceleistungen.

Über eBay

eBay Inc. (NASDAQ: EBAY) ist ein global führendes Unternehmen im Bereich Handel. Die zum

Unternehmen gehörenden Plattformen eBay, StubHub sowie eBay Classifieds verbinden Millionen Käufer und Verkäufer auf der ganzen Welt und schaffen durch ‚Connected Commerce‘ wirtschaftliche Chancen und neue Möglichkeiten für alle. eBay wurde 1995 in San Jose, Kalifornien, gegründet und ist heute einer der weltweit größten und lebendigsten Marktplätze mit einem Angebot von einer einzigartigen Breite und Tiefe. Im Jahr 2016 wurden auf dem eBay-Marktplatz Waren im Wert von 84 Milliarden US-Dollar gehandelt. Mehr Informationen über das Unternehmen und die zu ihm gehörenden Marken sind zu finden unter www.ebayinc.com.

Einfach online verkaufen: Das eBay-ABC für Einsteiger

Links

- [eBay Verkäuferportal](#)
- [eBay Deutschland](#)
- [eBay](#)

Weiterführende Links

- [eBay "Autorisierter Händler"-Programm](#)
- [Verkaufsmanager](#)
- [Marketingtool Verkaufsaktionen](#)
- [Produktkennzeichnungen](#)
- [Sendung verfolgen](#)
- [Mobil optimierte Darstellung](#)
- [Verkäufer Cockpit Pro](#)