

# moebel.de

## Öffnet die Preisgrenze

Montag, 05.12.2016

moebel.de ändert zu Ende des Jahres seine Preisstrategie. Onlineshop und Multichannel-Partner können dann auf Produktebene ihren Wunschpreis für den CPC (Cost per Click) selber bestimmen.

moebel.de ist ein CPC- und auktionenbasiertes Geschäftsmodell. Übergeben die Partner alle ihre online verfügbaren Artikel an moebel.de, profitieren sie von bestmöglicher Auffindbarkeit für den Endverbraucher. Und das ohne Kostenrisiko: Produkte, die sich weniger gut verkaufen, können sie mit einem niedrigen CPC bewerten. Was der Händler an dieser Stelle spart, kann er dann in die Steigerung der Sichtbarkeit seiner Topseller investieren. Denn wie bei jeder auktionengetriebenen Plattform gilt: Je höher der gebotene CPC, desto höher das Ranking in der Produktsuche und damit eine bessere Sichtbarkeit vor dem Verbraucher.

Die neue Preisstrategie wird den Kunden unter dem Motto „Power to the partners“ in einem mehrstufigen Mailing verbunden mit weiteren neuen Tools im Partnerbereich vorgestellt. Vorstand Arne Stock erklärt: „Mit dieser Devise zeigen wir, dass wir auf die Bedürfnisse unserer Partner reagieren, die den Erfolg ihres Sortiments noch aktiver steuern wollen. Denn durch den Wunsch-CPC auf Produktebene können sie ihre Preise flexibel und dynamisch gestalten sowie Umsatz und Ergebnis verbessern.“

Das erste Feedback ist durchweg positiv, verrät Patrick Sindt, Head of Partner Services: „Bisher waren langjährige Partner wie auch neue Kunden mit einem Onlineshop oder als Multichannel-Anbieter von der neuen Preisgestaltung regelrecht begeistert. Viele arbeiten schon jetzt daran, ihre Datenfeeds auf das neue System umzustellen, damit sie vom ersten Tag an dabei sind und die Produkte eine sogenannte Historie aufbauen.“ Arne Stock ergänzt: „Wir sind Deutschlands größtes Einrichtungsportal. Durch die Öffnung der Preisgrenze ermöglichen wir unseren Partnern dauerhaft ihr gesamtes Sortiment bei uns zu listen. Damit können sie dem Endverbraucher ein konstantes Suchergebnis bieten und profitieren von der besseren Auffindbarkeit ihrer Angebote.“

[zum Seitenanfang](#)