

Neue Vertriebsmodelle für Marken Chancen-Gleichheit im Web

Multichannel mit eBay – individuelle Wege zur optimalen Vertriebsstrategie der Zukunft

Sonntag, 01.11.2015

Die Digitalisierung und Vernetzung aller Absatzkanäle vom Ladengeschäft über Online-Shops bis zu mobilen Apps treibt die Fortentwicklung von Vertriebsmodellen immer stärker voran. Die dafür entscheidenden Fragen sind: Welche Konzepte und Strategien müssen konkret verfolgt werden, um im Handel der Zukunft erfolgreich zu sein? Und welcher Weg ist dabei für mein Unternehmen der beste?

Auf der Suche nach dieser erfolgreichen Vertriebsstrategie über alle Kanäle bietet eBay Händlern und Herstellern gleichermaßen als zusätzlicher Touchpoint entscheidende Vorteile: Firmen aller Größen und Branchen profitieren von neuen Zielgruppen, dem hohen Marketingvolumen sowie der enormen Reichweite von eBay mit weltweit 159 Mio. aktiven Nutzern.

Marken und Hersteller stellt der Online-Handel vor die Herausforderung, ihr eigenes Qualitäts- und Exklusivitäts-Merkmal zu wahren. Spezifische Initiativen wie eBays Partnerprogramm für Marken bieten ihnen die Möglichkeit, ihre Produkte nach ihren Bedürfnissen im eigenen Corporate Design zu präsentieren und ihren Abverkauf zu steuern, ohne selbst als Verkäufer auf dem Marktplatzt tätig zu sein.

Für die Verbraucher wiederum stehen damit weitere attraktive, vertrauenswürdige Kontaktoptionen zu den Marken in Form individuell gestalteter Markenwelten zur Auswahl.

Zu diesem Partnerprogramm für Marken zählt auch das „Autorisierte Händler“-Programm: Hersteller können diejenigen Verkäufer auf dem Marktplatzt bestimmen, die sie für den Verkauf bestimmter Produkte autorisieren. Die entsprechenden Angebotsseiten dieser Händler erhalten das Logo der Marke, was sie auf einen Blick als autorisierten Händler auszeichnet.

Autorisierte Händler bieten oft erweiterte Hersteller-Garantien, ein besonders großes Produktwissen sowie Zugang zu einer großen Auswahl an Service-Instrumenten.

Mittlerweile haben über 100 Hersteller eigene Markenwelten bei eBay eröffnet, in denen sie sich und ihre Produkte im eigenen Look and Feel präsentieren. Fast alle nehmen auch am „Autorisierte Händler“-Programm teil.

Händler und Hersteller können dabei entscheiden, in welchem Umfang und zu welchem Preis sie über eBay vermarkten möchten. Neben der Preisgestaltung bestimmen sie auch die Präsentation ihrer Ware, können zwischen Festpreis- oder Auktions-Format wählen und profitieren von spezifischen Marketing-Aktivitäten und Verkaufs-Aktionen des Marktplatzes.

Dabei agiert eBay ausschließlich als Partner der Händler und Hersteller und ist selbst kein Verkäufer – tritt also niemals in Konkurrenz zu ihnen.

Neue gewerbliche Verkäufer unterstützt eBay bei ihrer Geschäftsentwicklung und bietet ihnen mit seiner Startberatung individuelle Expertise für einen erfolgreichen Einstieg in den Online-Handel. eBays Ziel ist es, gleiche Ausgangsbedingungen im Netz für alle zu schaffen, Handels-Barrieren zu beseitigen, als starker Partner an der Seite von Händlern aller Größen zu stehen und ihnen neue wirtschaftliche Möglichkeiten zu verschaffen.

Denn große und kleine Marktteilnehmer können Seite an Seite bei eBay erfolgreich sein – in einem Umfeld, das jedem die gleichen Chancen bietet. Aufgrund dieser Demokratisierung des Multichannel-Handels kann eBay ein Sortiment mit einer einzigartigen Breite und Tiefe bieten: Artikel von Privatpersonen finden sich neben denen kleiner Fachhändler, Online-Händler, Handels-Konzerne oder Hersteller.

So haben in diesem Jahr Händler wie Media Markt, Saturn oder Deichmann Shops bei eBay eröffnet. Seit Frühling nimmt auch die Geräte-Marke Bosch am „Autorisierte Händler“-Programm teil und hat drei Markenwelten gelauncht. Auch WMF hat eine Markenwelt bei eBay eröffnet, um seine Expansion – neben Deutschland – auch in Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien weiter zu forcieren.

Falke wiederum startete einen Markenshop, während der Elektronik-Riese Samsung mit einer eigenen Markenwelt und autorisierten Händlern bei eBay präsent ist.

Denn ein Verkauf bei eBay bietet Händlern wie Herstellern viele Vorteile: Durch die hohe Reichweite mit Zugang zu 17 Mio. potenziellen Kunden allein in Deutschland können hohe Drehzahlen erreicht werden. So wird bei eBay.de alle drei Minuten ein Tisch verkauft. Zudem sieht sich eBay als führender Anbieter im M-Commerce, der die Angebote auch auf die Smartphones und Tablets der Kunden bringt. gs

Jens Köpke, Vice President Global Digital Management WMF Group:

„Die WMF-Markenwelt bei eBay ist die konsequente Ergänzung unserer Multichannel-Vertriebs-strategie. Unser Anspruch ist es, unseren Kunden jederzeit und auf allen relevanten Kanälen mit unserem Angebot zur Verfügung zu stehen. Durch die Partnerschaft mit eBay können wir unseren Kunden einen weiteren attraktiven und internationalen Verkaufskanal anbieten.“

„Unser Anspruch ist es, unseren Kunden jederzeit und auf allen relevanten Kanälen zur Verfügung zu stehen.“

Sandra Schlering, Head of Home & Garden eBay Deutschland:

„Unser Partnerprogramm für Marken hat großen Zuspruch erhalten. Mittlerweile präsentieren sich über 100 Hersteller im eigenen Look and Feel bei eBay. Das ist ein großer Erfolg und wir freuen uns, weitere große Marken wie WMF begrüßen zu dürfen. Fast alle nehmen zugleich am ‚Autorisierte Händler‘-Programm teil. Viele große Hersteller vertrauen dem Marktplatz eBay und nutzen ihn als Zukunftschance: Denn mit dieser weiteren Verkaufspräsenz bauen sie einen erfolgreichen Multichannel-Vertrieb auf.“

„Viele Marken vertrauen dem Marktplatz eBay und nutzen ihn als Zukunftschance.“

[zum Seitenanfang](#)