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: Wachstumsmotor Online-Marktplatz. Viele Käufer gezielt erreichen.

Mittwoch, 14.06.2017

Die warmen Sommermonate sind bei den Konsumenten beliebt, wenn es um den Umzug in eine neue Wohnung oder sogar den Bau des ersten Eigenheims geht. Da darf es dann auch gern mal eine neue Küche oder vielleicht ein neues Bad sein. Gut für die Möbelbranche! Doch wie können Händler und Hersteller diese Chance nutzen, die Aufmerksamkeit der Käufer gewinnen und ihre Verkaufszahlen steigern?

Das stationäre Geschäft allein reicht längst nicht mehr, um sich im Konkurrenzkampf der Möbelbranche zu behaupten. Der Kunde von heute erwartet Flexibilität, will immer und überall Informationen über Händler und Hersteller abrufen können und neue Möbel und Einrichtungsgegenstände zunehmend auch mobil einkaufen. Das haben viele Händler bereits erkannt und setzen auf die Präsenz in mehreren Vertriebskanälen, um ihr Geschäft auszubauen. Der Online-Marktplatz eBay ist dabei ein wichtiger Partner, um die Sichtbarkeit der eigenen Produkte zu verbessern und die Verkaufschancen zu erhöhen. Eine Erhebung des bevh zum Interaktiven Handel in Deutschland zeigt, dass Marktplätze den größten Marktanteil einnehmen. Fast jeder zweite Euro im E-Commerce wird heute bei Online-Marktplätzen umgesetzt (bevh-Studie, 2015).

Kommunikationsoffensive: eBay-Angebotskampagne sorgt für mehr

Traffic auf dem Online-Marktplatz

Wie Moebelmarkt.de bereits berichtete, startet eBay nun mit einer umfangreichen Kampagne in den Sommer und generiert so gezielt Traffic auf dem Online-Marktplatz. Unter dem Motto "Finde deinen Sommer" werden verschiedene TV-Spots ausgestrahlt, die durch Youtube-Videos sowie Radio-Werbung, Social Media, Display-Advertising und ein Affiliate-Programm ergänzt werden. Im Mittelpunkt der Kampagne stehen jeweils Produkte aus dem eBay-Sortiment, mit denen die Kunden den Sommer genießen können, so zum Beispiel auch Gartenmöbel.

Händler profitieren von hoher Reichweite und Marketingmaßnahmen

Von Kampagnen dieser Art und der dadurch generierten Reichweite und Aufmerksamkeit in der Zielgruppe profitieren auch die Händler. Denn vor dem Verkauf kommt die Werbung. Gerade bei der Eröffnung eines Shops stehen Möbelhändler online wie offline vor dem Problem der fehlenden Besucher. Auf organischem Weg, also ohne Werbemaßnahmen, steigt die Anzahl der neuen Kunden nur sehr langsam – die Laufkundschaft fehlt. Nicht bei eBay. Durch die hohe Anzahl von mittlerweile 169 Millionen aktiven Käufern ist bereits ausreichend potentielle Kundschaft vorhanden.

Um immer wieder auch neue Kunden anzusprechen und vorhandene Kunden gezielt zu informieren, investiert eBay viel in das Bewerben des Online-Marktplatzes. Über verschiedene Kanäle, wie z.B. regelmäßige Newsletter, die eBay-App oder die Social-Media-Kanäle von eBay erfährt der Konsument rechtzeitig von wichtigen News, aktuellen Kampagnen und konkreten Angeboten. Wer auf der Suche nach Inspiration in Sachen Do-It-Yourself ist oder Tipps und Tricks zu einem bestimmten Thema benötigt, wird in den eBay Ratgebern fündig. Hier gibt es, sortiert nach Kategorien, jede Menge Informationen, kreative Ideen und Anleitungen zum Selbstmachen. So kann sich der Heimwerker im Bereich Garten & Terrasse beispielsweise zum Bau einer neuen Gartenbank inspirieren lassen – Anleitung, Video und Materiallisten inklusive. Während die hohe Reichweite des Marktplatzes und die Vielzahl der eBay-Marketingmaßnahmen für die nötige Aufmerksamkeit der Kunden sorgt, haben Händler mehr Zeit, sich um das gezielte Marketing für die eigenen Angebote zu kümmern.

Neue Händler-Tools und Services

Um möglichst viele Online-Marktplatz-Besucher auf die eigenen Artikel zu lenken, braucht es die richtigen Vermarktungstools.

Mit einer Reihe von Möglichkeiten wie Kunden-Newslettern, zielgruppenspezifischen Bannern, Anzeigen und Verkaufsaktionen können Händler neue und bestehende Kunden erreichen.

Ganz neu bei eBay: das Wachstumsportal. Händler mit einem eigenen eBay Shop haben damit die Möglichkeit, eine aktuelle und individuelle Analyse ihrer Angebote durchzuführen, um ihre Verkaufschancen weiter zu erhöhen. Monatlich aktualisierte Berichte zeigen auf, wie das eigene Angebot bei Kriterien wie Titel, Bild oder Artikelmerkmalen im Vergleich zum Wettbewerb abschneidet. Dieses Wissen kann der Händler anschließend nutzen, um sein Angebot oder sein Sortiment weiter zu optimieren. Zudem werden Fragen zur gezielten Steuerung von Anzeigen bei eBay beantwortet: welche meiner Angebote eignen sich für das Bewerben als Anzeige und welchen Anzeigentarif – in Prozent vom Preis – verwenden andere Verkäufer durchschnittlich für vergleichbare Angebote? Premium-Shop-Abonnenten finden zudem auch Infos zu wichtigen Trends im Onlinehandel, die sie als Basis für Entscheidungen zur

Sortimentserweiterung nutzen können. Einen vollständigen Überblick über alle Tools und Services für Händler gibt es im eBay Verkäuferportal.

Gemeinsam wachsen mit eBay

Die Möbelbranche entwickelt sich ständig weiter und jedes Jahr beschäftigen die Händler neue Trends und Innovationen. Auch eBay investiert kontinuierlich und umfassend in die Plattform, um den Marktplatz entsprechend der Bedürfnisse der Käufer und Verkäufer weiterzuentwickeln. Mit Themenwelten wie dem Smart Home Center für ein intelligentes Zuhause greift eBay immer wieder aktuelle Trends auf und erleichtert so die Produktsuche für die Kunden. Die Verkäufer werden bei eBay in die Weiterentwicklung der Angebote mit einbezogen, so können sie z.B. ihr Feedback sowie Verbesserungsvorschläge zum neuen Wachstumsportal direkt an eBay geben und so gemeinsam mit eBay wachsen.

Zum neuen TV-Spot der „Finde deinen Sommer“-Kampagne geht es hier:
https://www.youtube.com/watch?v=CgoIkcy0bhY

Wachstumsmotor Online-Marktplatz. Viele Käufer gezielt erreichen.

Links

- bevh-Studie
- eBay Deutschland
- eBay

Weiterführende Links

- eBay-App
- eBay-Ratgeber
- Bau einer neuen Gartenbank
- eBay-Verkäuferportal