

EBAY BESCHLEUNIGT DAS WACHSTUM NEUER KÄUFER DEUTLICH

- Die Anzahl neu gewonnener Käufer ist ein wesentlicher Gradmesser für die Gesundheit eines Geschäfts im E-Commerce.
- In Deutschland hat eBay in den vergangenen Monaten eine starke Beschleunigung bei der Akquirierung neuer Käufer verzeichnen können. In 2018 beschleunigte sich das Wachstum neuer Käufer auf dem deutschen eBay-Marktplatz im Vergleich zu 2017 um 16 Prozentpunkte.
- Diese Beschleunigung wurde vor allem von dem Segment der jüngeren weiblichen und männlichen Shopper (unter 35 Jahren) getrieben und treibt auch das Wachstum der Gesamtzahl der aktiven Käufer bei eBay.de.
- eBay erzielt dieses beschleunigte Wachstum in einer Zeit, in der sich das Wachstum der Online-Käufer in Deutschland verlangsamt – von 1,3% Wachstum in 2017 auf 1,07% Wachstum in 2018 (Quelle: Statista).
- Das beschleunigte Wachstum der neuen aktiven Käufer bei eBay.de ist Ergebnis einer Strategie, insbesondere die „Herzen und Köpfe“ jüngerer Konsumenten zu gewinnen, die sich ein gleichermaßen komfortables und inspirierendes Einkaufserlebnis wünschen.

Zu den Maßnahmen, neue, insbesondere jüngere Konsumenten von eBay zu überzeugen, gehören:

Ein wohl überlegtes und strukturiertes End-To-End Konzept, das darauf abzielt, spezifische Kernzielgruppen zu identifizieren und anzusprechen – u.a. mit einem Fokus auf jüngere besonders preissensible Käufer („Value Shopper“).

- Dazu gehört sicherzustellen, das richtige Inventar für die einzelnen Zielgruppen zu den richtigen Preisen zur Verfügung zu haben und neue Formen des Contents und von Partnerschaften zu schaffen, die sich speziell an ein bestimmtes Kundensegment richten.
- Ebenso ist Teil des Ansatzes ein noch effizienteres Marketing, bei dem die Zielgruppen genau dort und dann angesprochen werden, wenn sie besonders empfänglich dafür sind.



FACT SHEET

Signifikante Investitionen in die Weiterentwicklung und Verbesserung der Käuferfahrung bei eBay

- Es wurden neue attraktive Käuferfahrungen in den Markt gebracht:
 - Start des neuen Shopping-Angebots 'Unter 20€' bei eBay.de, um die hohe Nachfrage nach trendigen Artikeln zu günstigen Preisen zu adressieren. Ein kleiner aufblasbarer pinker Flamingo für einen Euro wurde beispielsweise mehr als 3.000 Mal innerhalb von 24 Stunden verkauft.
 - Start der neuen inspirierenden Shopping-Plattform Catch für "Young Value Shopper", die ein mehr browse-fokussiertes Shopping-Erlebnis als bei eBay vorziehen. Die neue Plattform vereint angesagte Trendprodukte zu den besten Preisen in einem visuellen Erlebnis, das inspiriert und zum Browsen einlädt.
 - Start der weiterentwickelten „eBay Tiefpreisgarantie“, bei der Nutzer einen Gutschein über die Preisdifferenz plus weitere 10% der Preisdifferenz erhalten
- Neue Kundengruppen wurden durch innovative Angebote in Zusammenarbeit mit Partnern angesprochen, beispielsweise wurden bei eBay 10.000 Tickets in Zusammenarbeit mit Flixtain innerhalb von 33 Stunden und zu 15% an neue eBay-Käufer verkauft
- Es wurden Inventarlücken geschlossen und zusätzliches attraktives Inventar auf den Marktplatz gebracht – durch internationale Verkäufer sowie neue Marken und Händler (60 neue Marken und größere Händler wurden in 2018 bislang neu auf den deutschen eBay-Marktplatz gebracht)
- Das Premium-Programm eBay Plus wurde kontinuierlich ausgebaut: Der Anteil der eBay Plus Artikel hat sich im Vergleich zu 2017 verdoppelt
- Zusammen mit eBay Kleinanzeigen belegt eBay 42% der Online-Shopping-Minuten der deutschen Online-Käufer (Quelle: OC&C, 2017). Aus dieser doppelten Stärke zieht eBay Kapital, indem in immer stärkerem Maße Angebote von eBay in die Suchergebnisseiten von eBay Kleinanzeigen integriert werden (und umgekehrt).