

Marktplätze

1 Chancen und Risiken

2 Vergleich der Marktplätze

3 Der erste Schritt

Vorstellung Marktplätze

Lokale/ Städtische
Marktplätze



gängige
Marktplätze



real



OTTO

Nutze etablierte Märkte

ca. 66% Marktanteil beim E-Commerce, über 20 Mio Menschen jeden Monat

The eBay logo is displayed in its characteristic multi-colored font, with the letters 'e', 'b', 'a', 'y' in red, blue, yellow, and green respectively.

für aktuelle
Zeit günstige
Bedingungen
für "schnellen"
Einstieg

Online
Sichtbarkeit

Kunden-
feedback

direkter
Umsatz

Konzentration
auf den
Auftritt der
Produkte

Chancen



1

Chancen und Risiken

dein Produkt
wird nicht
gesucht/ ist
nicht gefragt

hohe
Nachfrage,
starke
Konkurrenz

Deine
Produkte sind
niedrig
gelistet

schlechte
Bewertungen
aufgrund
schlechtem
Liefersystem

Risiken



Die Chance für den Einzelhandel liegt in dem Zusammenspiel aus Online und lokalem Store.





Schau dir die
Produkte auf
ebay an



d.h.
Ergänzung oder
Erweiterung des lokalen
Geschäfts

https://www.google.com/search?q=bild+schaufenster&sxsrf=ALeKkO1tgcAaE8Pj-offqE-T9nITSX27xQ:1617819282658&tbm=isch&source=iu&ictx=1&fir=TfuuDKJoc7kzJM%252CZyl_3rQtwfQsJM%252C_&vet=1&usg=AI4_-kSmkJG2ih8Xq9tCEgJZOLfzwpkUMQ&sa=X&ved=2ahUKEwi01Jy93uzvAhXDg_OHHQVECMgQ9QF6BAgQEAE&biw=1639&bih=779#imgrc=TfuuDKJoc7kzJM

Chancen erkennen & nutzen heißt:

**Ausprobieren und interagieren
mit dem Internet**

Wollt ihr eher mehr Unabhängigkeit oder setzt ihr mehr Wert auf Vertriebsunterstützung und zusätzliche Services?

Habt ihr eher mehr Budget oder mehr Zeit?

Wollt ihr euch eher auf den reinen Vertrieb konzentrieren oder eine Marke aufbauen?

Vorteile ebay und Amazon



- + • gut für Anfänger
- geringes Marketing- und Werbebudget
- Einzelhandel steht mehr im Vordergrund (ebaylokal – lokale Suche nach Händlern), Marke entwickeln
- Freiheit und Kontrolle bei der Produktbeschreibung, Branding
- gut für Sammlerstücke



- + • Amazon kann euch viel Arbeit abnehmen (z.B. Lieferung, Retoure etc.)
- Menschen sind bereit mehr Geld auszugeben (besserer Service)
- hohe Kundenbindung durch den Service
- Skalierbares Online-Business möglich

2

Vergleich der Marktplätze

Ausführlicher Vergleich: [hier](#)

Nachteile ebay und Amazon

- • "Preisschlacht" Menschen kaufen in der Regel nur günstige Produkte
- kein Lieferservice vom Anbieter direkt möglich
- wenig Designgestaltungsraum

2

Vergleich der Marktplätze

Ausführlicher
Vergleich:
[hier](#)

- • hart umkämpfter Markt, ihr braucht eine Sicherheit wettbewerbsfähig zu sein
- hohes Werbebudget
- strenge Anforderungen (z.B. Produktbeschreibung, Kundenservice)
- sehr anonym: Käufer erkennen häufig nicht, dass es sich um einen Einzelhandel handelt
- langfristig mehr Einarbeitung – komplexes System

1

Welche Plattform passt zu mir?

Eigenes Segment auf Plattform recherchieren

Wieviel Wettbewerb herrscht um das zu verkaufte Produkt?

Was möchte ich erreichen?

2

Anmelden & ausprobieren



eBay Shop eröffnen: So werden Sie erfolgreich als eBay Verkäufer

Einen eigenen eBay Shop eröffnen leicht gemacht: Mit unserem Leitfaden erstellen Si...

Für Gründer



Amazon Seller werden: Geld verdienen mit Amazon

Erfolgreich Amazon Seller werden: Wir zeigen Ihnen die Schritte zum eigenen Amazon Sho...

Für Gründer

3

Shop aktiv werben

QR-Code an das Schaufenster

Mitteilungen über Social Media

Multi-Channel Management

Ebay, Amazon und Online Shop verknüpfen

afterbuy
brickfox

Backend

Shop als PIM / ERP

amazon ebay Rakuten
yatego Allyouneed ricardoshops.ch
OTTO plus.de GARTEN XXL
neckermann.at
mercateo
lusini
Shopgate
Cdiscount
shopware OXID esales

brickfox
PIM & MULTICHANNEL

ERP- & Logistiksysteme Shop- / Multishop-Management

Langfristig

LocaFox

"All-in-One Kassensystem für den Einzelhandel

"Das LocaFox POS ist Kasse, elektronisches Kassenbuch, Warenwirtschaft und E-Commerce-Lösung in Einem."

hier

Onlineshop, Marktplätze, Warenwirtschaft - E-Commerce mit brickfox

Multichannel E-Commerce und PIM-Software von brickfox - Middleware für effizientes E-Commerce-Management

brickfox.de / Torsten