

Link: <https://www.channelpartner.de/a/markenhersteller-mit-ebay-auf-erfolgskurs,3047532>

Passgenau verkaufen

Markenhersteller mit eBay auf Erfolgskurs

Datum: 01.04.2016

Markenhersteller können mit eBay als starken Partner an ihrer Seite ihren Geschäftserfolg im E-Commerce bewusst steuern, weiter ausbauen und Potenziale ausschöpfen.

E-Commerce und Multichannel sind für viele Markenhersteller längst keine Fremdwörter mehr, denn der Vertrieb von Produkten über das Internet hat sich mittlerweile etabliert. Laut Branchenverband benutzen im vergangenen Jahr 64 Prozent der Besitzer von mobilen Geräten diese auch für den digitalen Einkaufsbummel (bevh-Umfrage, 2015). Die veränderten Handelsbedingungen und die neuen Erwartungen der Verbraucher zwingen auch Markenhersteller dazu, neue Absatzkanäle zu erschließen und ihre Produkte dort anzubieten, wo sich ihre Kunden aufhalten. Das gelingt nur, indem sie die Verknüpfung aller Kanäle - vom Ladengeschäft über den Online-Handel bis hin zu mobilen Apps - vorantreiben und ihren Kunden eine nahtlose Verbindung von Online- und Offline-Angeboten bieten.

Lebendiges Handelsumfeld schafft ungeahnte Chancen

Eine Vielzahl an Markenherstellern hat das bereits erkannt und auch in eBay einen verlässlichen Partner gefunden, mit dem sie ihr Geschäft strategisch und transparent noch erfolgreicher ausbauen können.

Der Online-Marktplatz hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt und bietet ihnen großes Potenzial und individuelle Lösungen, um im Omnichannel-Umfeld der Zukunft erfolgreich zu sein.

Die Reichweite - eBay zählt 162 Millionen aktive Käufer weltweit - die Sortimentsbreite und -tiefe sowie das umfangreiche Marketingvolumen sind alleine drei gute Argumente für den Vertrieb auf dem Online-Marktplatz.



Electronics Startseite
Foto: eBay

Einzigartige Sortimentsbreite bei eBay

Insbesondere Markenhersteller müssen verschiedene Strategien im Handel verfolgen, um erfolgreich zu sein. Der Käufer sucht nach verschiedenen Produkten auf dem Online-Marktplatz, weshalb es eBay den Markenherstellern ermöglicht, die große Vielfalt und Sortimentsbreite des Marktplatzes zu nutzen und ganz gezielt ihr unterschiedliches Inventar zu vermarkten. Marken können die aktuelle Produktpalette, Neuware aus der Vorsaison, B-Ware, Refurbished-Angebote, Outlet-Ware, spezielle Bundle-Angebote bis hin zu EOL-Kampagnen bei eBay anbieten.

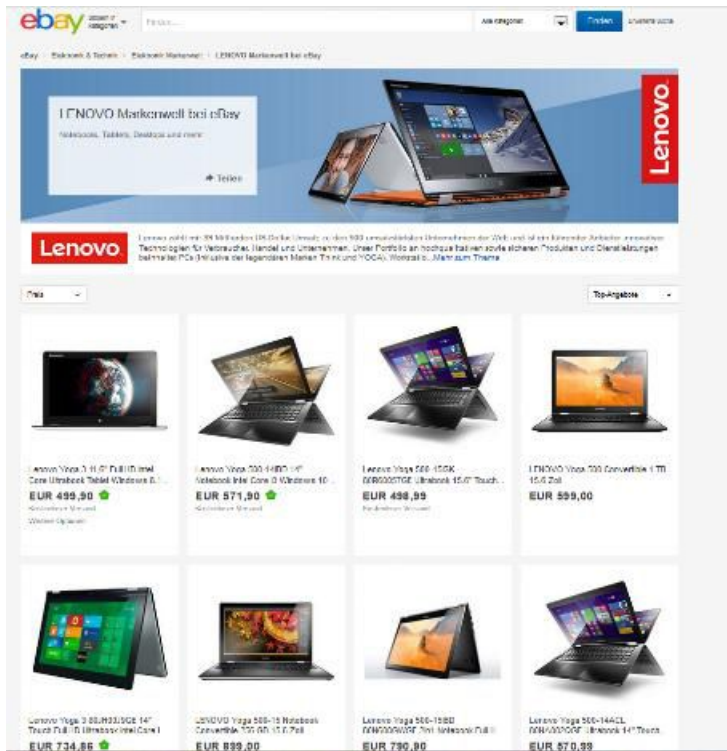
Erfolgreich und passgenau verkaufen

Dabei gibt es für Markenhersteller verschiedene Optionen sich zu präsentieren und eBay passgenau in ihre bestehende Distributionsstrategie zu integrieren. Sie können direkt bei eBay.de mit ihrem eigenen Markenshop vertreten sein und den Abverkauf ihrer Ware selbst unkompliziert und mit viel Reichweite umsetzen, wie beispielsweise der Audiogeräte- und Lautsprecher-Hersteller Teufel.

Für den Fall, dass der Markenhersteller nicht selbst als Verkäufer tätig werden möchte oder keine freien Ressourcen zur Verfügung hat, kann der Verkauf auch über einen strategischen Partner erfolgen, der den Online-Auftritt im Namen der Marke übernimmt.

eBay Partnerprogramm verbindet Marken und Händler

Zusätzlich hat eBay das Partnerprogramm für ausgewählte Markenhersteller geschaffen, an dem inzwischen über 130 Marken teilnehmen. Dazu zählen bedeutende Elektronikhersteller wie Asus, Benq, Bosch, Lenovo, Microsoft und Samsung. Durch das Programm haben sie die Möglichkeit, ihr Unternehmen und ihre Produkte auf dem Online-Marktplatz zu präsentieren, ohne selbst als Verkäufer tätig zu werden. Kernbestandteil ist das "Autorisierte Händler"-Konzept, bei dem der Markenhersteller bestehende Händler auf dem Marktplatz auswählt und kennzeichnet, die er für den Verkauf bestimmter Produkte autorisieren möchte. Viele Markenhersteller haben sich in diesem Zuge auch entschieden, Verkaufsrestriktionen abzuschaffen. Käufer erkennen auf den ersten Blick, welche Händler über eine Autorisierung verfügen - das schafft Vertrauen, stärkt die Markenbindung und erhöht den Umsatz. Damit werden Channel-Konflikte vermieden und Markenhersteller können über die ausgewählten Händler Qualität und Angebot auf dem Marktplatz im Überblick behalten. Seither verkaufen über 315 autorisierte Händler die Produkte der Hersteller auf dem Online-Marktplatz.



Lenovo Markenwelt
Foto: eBay

Potenziale entdecken und Umsätze steigern

Die enge Zusammenarbeit mit Markenherstellern in den letzten Jahren hat gezeigt, dass viele über das Potenzial und den wachsenden Umsatz, den sie mit dem Verkauf ihrer Produkte bei eBay.de erzielt haben, überrascht waren. Denn eBay unterstützt ausgewählte Markenhersteller mit gezieltem Marketing darin, das Umsatzwachstum auszubauen.

Gemäß den jeweiligen Bedürfnissen der Unternehmen können beispielsweise Produkteinführungen mit passenden Kampagnen begleitet werden, wie der Produktlaunch von Microsoft zu Windows 10. Besondere Verkaufs- und Rabattaktionen unterstützen den Absatz bei Lagerüberbeständen oder auslaufenden Produkten. Persönliche Ansprechpartner helfen zudem, das Produktsortiment auf dem Marktplatz zielgerichtet anzupassen. eBay bietet darüber hinaus an, Katalogdaten der Hersteller in den Produktkatalog auf dem Marktplatz aufzunehmen. Damit werden Produktdarstellungen einheitlich und Inventarlücken können geschlossen werden.



Windows 10 Launch
Foto: eBay

Marken und Hersteller können mit eBay als starkem Partner an ihrer Seite ihren Geschäftserfolg im E-Commerce bewusst steuern, weiter ausbauen und Potenziale ausschöpfen. eBay hat attraktive Angebote geschaffen, um auf die Bedürfnisse von Markenherstellern einzugehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Eine Auswahl von Elektronik-Marken und -Angeboten finden Sie hier: www.ebay.de/rpp/elektronik-markenwelt¹.

Links im Artikel:

¹ <http://w.idg.de/1vBEEvP>

IDG Tech Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.