

Ing. Schönberg Christian

Einzelpreis: kostenlos

Softwareentwicklung



Ing. SCHÖNBERG Christian *
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

*) Einzelunternehmen
SCHÖNBERG gegründet 2002
© 2002 – 2014

[Impressum hier klicken](#)

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Ebay-Verkaufsstrategien:

Allgemeines:

Ebay Inc. ist ein weltweites **Internetauktionshaus** und wurde am 3. September 1995 von Pierre Omidyar in Kalifornien **gegründet**. Es entwickelte sich von einem flohmarktähnlichen **Consumer-to-Consumer-Marktplatz** zu einer **Business-to-Business-Plattform**. Ebay stellt dabei die Internet-Plattform für den Verkauf von beliebigen Waren zur Verfügung. Der Verkäufer bezahlt dafür eine **Gebühr**. Der Käufer hingegen muss keine Kosten an Ebay entrichten, sondern lediglich den Kaufpreis an den Verkäufer bezahlen.



Es gibt dabei mehrere Konzepte:

- **Verkauf gegen Höchstgebot:** Dabei gibt der Verkäufer einen Startpreis für die angebotene Ware ein und eine Laufzeit z.B. 10 Tage ein. Die gebotenen Preise können dann von konkurrierenden Interessenten jeweils überboten werden. Mit dem Höchstbietenden kommt es dann am Ende der Laufzeit automatisch zum Kaufabschluss.

- **Verkauf zum Festpreis:** Dabei bietet der Verkäufer eine Ware zu einem Festpreis als "Sofort Kaufen"-Variante. Wenn ein Käufer dieses Angebot annimmt, dann endet die laufende Auktion.

- **Permanentes Angebot:** Verkäufer können Waren permanent auf eBay anbieten. Diese Waren in diesen "eBay Shops" haben keinen Verfallstermin.

Bewertungssystem:

Um **Probleme** bzw. **Betrugsfälle** zu vermeiden, gibt es auf eBay ein **Bewertungssystem**. Dabei können **positive** und **negative Bewertungen**, sowie **Kommentare** eingegeben werden. Hat ein Verkäufer viele positive Bewertungen, so fördert dies in der Regel das **Vertrauensverhältnis** zum Käufer. Die Bezahlung der Waren durch den Käufer kann z.B. mit **PayPal** durchgeführt werden.

Verkaufsstrategien:

- **genaue Bezeichnung des Artikels:** Im Unterschied zum Warenkauf in klassischen Geschäften, können die Waren auf eBay nicht in die Hand genommen und geprüft werden. Daher sollten die Waren möglichst genau beschrieben werden. Die Anzahl der möglichen Zeichen sollte auch ausgenutzt werden. Es sollten z.B. bei einem Drucker der vollständige Name des Druckers, sowie die Herstellerbezeichnung angeführt sein. Sinnlose Ergänzungen wie "++unbedingt LESEN++", usw. sollten vermieden werden, da diese zumeist einen unseriösen Eindruck vermitteln.

Mehrere Konzepte

FAZIT: Besonders auf den Erhalt von positiven Bewertungen sollte die Konzentration liegen. Für eine optimale Verkaufsstrategie ist sicherlich eine Menge Erfahrung notwendig.

Bewertungssystem

Verkaufsstrategien

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Um Urheberrechtverletzungen zu vermeiden, sollten Fotos immer selbst erstellt werden.

- **damit Ihre Artikel leichter gefunden werden:** In der Regel werden die meisten Auktionen über die Suchfunktionen gefunden. Daher kann sich auch das Einfügen von Schlüsselwörtern in der Bezeichnung positiv auswirken. Wichtig ist aber auch die Eingabe einer passenden Kategorie.

- **Einstellzeit:** Dabei gibt es viele unterschiedliche Ansichten. Hierbei zählt unter anderem der Zeitpunkt, wenn die Auktion beendet wird. Bei manchen Artikeln könnte sich ein Auktionsende am späteren Abend, bei anderen Waren vielleicht zu den Bürozeiten besser auswirken. Aber auch das Wetter (z.B. bei letzten Sonnentagen genießen viele noch die Sonnenstunden) kann den Erfolg der Auktion beeinflussen.

- **Startpreis:** Wenn der Startpreis zu hoch ist, kann es passieren, dass der Artikel gar nicht verkauft wird. Bei niedrigem Startpreis wird eher das Interesse von Käufern geweckt und ergibt am Ende der Auktion oftmals einen höheren Verkaufspreis, wie bei einem zuvor höheren Startpreis. Außerdem sind die Gebühren bei einem niedrigen Startpreis niedriger.

- **Kontakt mit möglichen Käufern:** Häufig kommt es vor, dass Interessenten noch genauere Fragen zur angebotenen Ware haben. Diese Fragen sollten möglichst rasch und natürlich höflich formuliert beantwortet werden. Wenn sich Käufer gut betreut fühlen, geben diese eine zumeist bessere Bewertung ab, was sich wiederum positiv für Sie auswirkt.

- **Versand und Versandkosten:** Der Versand und die Kosten sorgen bei zu hohen verrechneten Versandkosten häufig für Streitigkeiten. Einerseits sollte sichergestellt sein, dass der Käufer die Ware auch erhält (also nicht verloren geht, z.B. mit Einschreiben oder Versicherung). Andererseits sollten diese Versandkosten aber so gering wie möglich sein. Dabei lohnt es sich die Versandkosten von verschiedenen Brief- und Paketdiensten zu vergleichen.

- **weltweites Anbieten:** Dabei kommt es natürlich auf die Ware an. Zum Beispiel bei deutschsprachigen Büchern macht ein weltweites Anbieten keinen Sinn. Aber z.B. bei einem Lampenschirm könnte ein weltweites Anbieten durchaus Sinn machen. Dabei sollten aber die möglichen Versandkosten berücksichtigt werden.

- **Powerseller:** Wenn Sie sich zum Powerseller erklären lassen, beinhaltet diese einige Vorteile, z.B. Kundenbetreuung, Rabatt auf Verkaufsprovisionen, eigenes Logo. Dafür gibt es aber auch zahlreiche Voraussetzungen, wie z.B. mind. 98% positive Bewertungen, Mindestumsatz und Mindestanzahl verkaufter Artikel, usw.

- **bei Problemen:** Bei intensiver Nutzung lassen sich mögliche Probleme oftmals nicht ganz ausschließen. Auch für den Verkäufer können Probleme entstehen, z.B. wenn ein Käufer nicht bezahlt. Wird Ihnen als Verkäufer ein Problem angelastet, so ist es wichtig, auf diese Probleme professionell zu reagieren und zu versuchen das Problem zu schlichten, um eine negative Bewertung zu vermeiden.

SCHÖNBERG
Softwareentwicklung



<http://schoenberg.company>