

Inhalt • OnlineShop vs. Marktplatz



Marktplatz-Nachteile	1
Marktplatz-Sperrung	2
Welcher Marktplatz ist der Richtige?	3
OnlineShop-Vorteile für Kunden & Händler	4
Die 5 häufigsten Fehler Marktplatz & Onlineshop	5
Bild-Content	6
Kontakt	7

1. Marktplatz-Nachteile für Kundenbindung

- **Hohe Anzahl von Wettbewerbern** führt zu einem **hohen Preisdruck**
- **Kein Aufbau einer Eigenmarke**, weil **Kundenbindung an Plattform & erweiterte (Haus-) Rechte**
- **Bild-Rechte**: erweiterte Nutzungsrechte, kein Abheben vom Wettbewerb möglich

**Auch auf Marktplätzen ist der Händler verantwortlich,
daß seine Angebote rechtssicher sind!**

1. Marktplatz-Nachteile für Händler

- Die **große Reichweite von Top-Marktplätzen** ist mit **stärkeren Reglementierungen** verbunden
- Marktplatzbetreiber haben **Hausrecht**, z.B. bei Regelungen für **Retoure**, **Fristen** z.B. bei Widerruf, **Nutzungsrechte** bei Produktabbildungen
- **Nutzungsbedingungen** variieren je Plattformbetreiber: **ständige Recherche** notwendig
- **Abhängigkeit** vom Marktplatzbetreiber: **Konto kann gesperrt werden!**

2. Marktplatz-Sperrung

Gründe, die zu einer Marktplatz-Sperrung führen können:

- Falsche Angaben z.B. im Impressum
- Negative Kundenbewertungen
- Keine rechtskonformen Texte: Fehlende oder fehlerhafte Texte
- Verstöße können zur Abmahnung führen, mehrere Abmahnungen zur Sperre

Eine Sperre z.B. bei Amazon ist **PERSONENbezogen** auf **LEBENSzeit** und die Prüfmechanismen greifen sehr schnell - mit **Das hab ich nicht gewußt** und **Bitte, Bitte, Bitte** bekommt man **keinen Account zurück!**

3. Welcher Marktplatz ist DER Richtige?

- Nischenprodukte auf Nischen-Marktplätze mit Fokus auf bestimmte Produkt-Kategorien wie z.B. Etsy (früher DaWanda) ► Vorteile » geringerer Streuverlust, gezielte Ansprache
- Ist Expansion gewünscht? » Alibaba
- Kommen Vollsorientierer in Frage? » Rakuten, Allyouneed, Hood, Real
- Welcher Marktplatz der Richtige ist, hängt auch vom Produkt ab! » verschiedene Marktplätze testen

Nur weil 1 Produkt oder 1 Kategorie auf einem Marktplatz nicht funktioniert, heißt das nicht, daß das Produkt nicht funktioniert! Es kann sein, daß es der falsche Marktplatz oder das falsche Land ist! - Testen - Testen - Testen

4. Onlineshop-Vorteile für Kunden

- **Individuelle Produkt-Bilder & -Beschreibungen:** über eigene Bilder sind aussagekräftige Produkt-Abbildungen und ein Absetzen vom Wettbewerb möglich
- **Stärkere Kundenbindung & gezielte Marketing-Möglichkeiten** z.B. Follow-Ups und Rabatte an Stammkunden, **eigene echte Bewertungen aufbauen**
- Über Shop-Software ist eine **Anbindung an große Marktplätze** möglich: mit **Multi-Channel-Strategie** mehr Umsatz durch breitere Aufstellung, statt Fokussierung auf einen Absatzkanal bzw. eine Plattform

Vorteil für Kunden:

Aufbau eines eigenen Kundenstamm & Branding

4. Onlineshop-Vorteile für Händler

- **Unabhängig vom Marktplatz-Betreiber** sein - keine Sperrung, kein Umsatz-Einbehalt, keine Auszahlungsfristen
- Den **Umsatz direkt auf das Konto** bekommen (Vorsicht bei Zahlungsanbietern!)
- **Keine Provisionen**, keine geänderten Anforderungen bei bestimmten Umsatzhöhen
- **Eigenes Handling von Regelungen** wie Retouren, Widerrufsfrist
- Aber: befreit nicht von **Kenntnissen der (steuer-)rechtlichen Anforderungen** je Land

Vorteil für Händler:

Aufbau eines eigenen Kundenstamm & Branding

5. Die 5 häufigsten Fehler von Einsteigern!

Die 5 häufigsten Fehler von Einsteigern auf Marktplätzen und in Onlineshops:

1. Falsche Erwartung wie "in 6 Wochen zum Umsatz-Millionär"
2. Unkenntnis bzw. Mißachtung der rechtlichen Anforderungen
3. Irrelevante Produkte
4. Ineffizientes Management
5. Fehlendes Konzept

Der HÄNDLER ist IMMER verantwortlich, daß seine Angebote rechtssicher sind

- auch auf einem Marktplatz!

6. Bild-Content Marktplatz vs. OnlineShop

Eigenprodukt oder Me-Too-Produkt?

- Bei **Me-Too-Bild-Content auf Marktplätzen** gibt es **spezielle Nutzungsrechte**, normal wird in Bilder nur investiert, wenn die vorhandenen Katalog-Daten schlecht sind
- Abheben von der Masse ist kaum möglich, weil **die Regeln vorsehen, daß man Nutzungsrechte auf die Marktplätze überträgt** » damit profitieren alle Händler von besseren Bildern
- Bei einer **Eigenmarke** kann der **Auftritt der Produkte selbst bestimmt** werden.

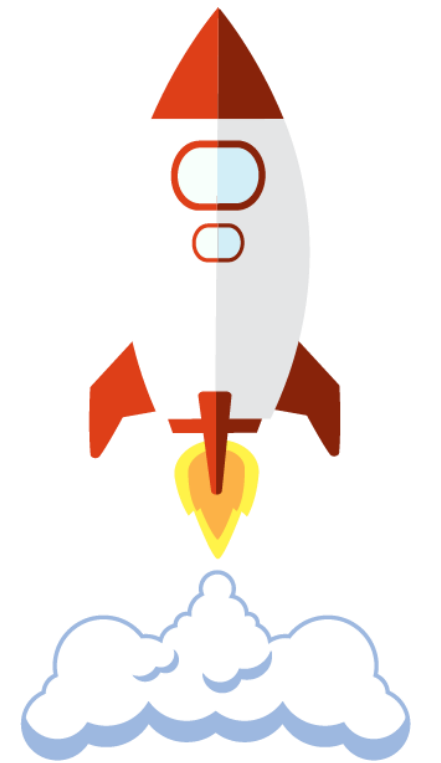
Häufig gibt es **keine guten Produkt-Videos**

▶ **damit von der Masse abheben!**

#Digital #Optimal #WebX² ▶ Unsere Leistungen für Ihren Erfolg!

WEB_xX
pushing your business_x everywhere_x

SEO **woman**
www.seo-woman.de



Kontakt: Alexandra Lindner

Mail ▶ 301 @seo-woman.de

Telefon ▶ 09181 / 299 822

Website ▶ www.seo-woman.de