

31. März 2020

Hands-On-E-Commerce – Thema Online-Marktplätze – Teil 1

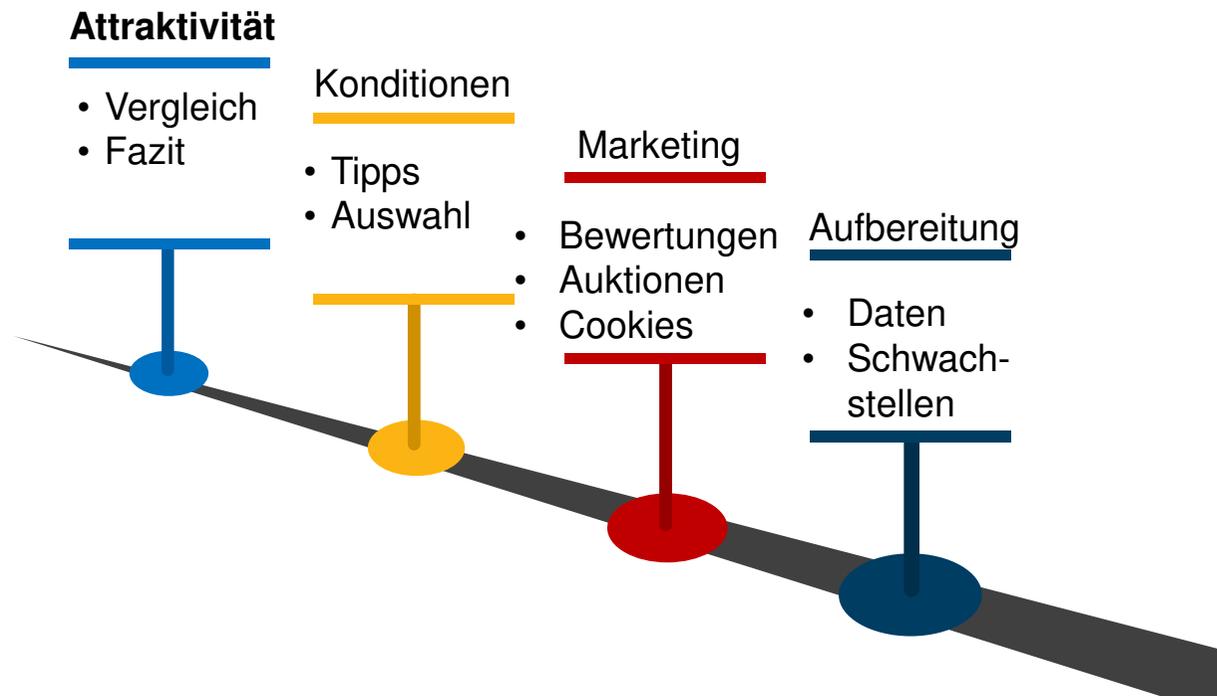
Mit Experten und Expertinnen der Hochschule Offenburg

Themenüberblick

- Webseite: Aufbau, Struktur, Inhalte, Rechtliches
- **Marktplätze: Attraktivität, Konditionen, Inhaltsaufbereitung**
- Online-Shop: Aufbau, Umfang, Systeme, Rechtliches
- Online-Marketing: Anbieter, Budget, Marketinginhalte
- Social Media: Zielgruppe, Reichweite, Rechtliches



Online-Marktplätze



Was ist ein Online-Marktplatz?

- Plattformen auf denen verschiedene Händler ihre Ware anbieten
- Ausschließlicher Vertriebsweg oder Ergänzung zum Webshop
- Kunden haben Zugriff auf zahlreiche und verschiedene Produkte von unterschiedlichen Händlern
- Digitale Variante eines Marktes
- Beispiele:
 - eBay
 - Amazon

Online-Marktplatz oder Online-Shop

1. Anlaufkosten
2. Einstiegshürden und Zeitaufwand
3. Flexibilität und Individualität
4. Gewinnmarge
5. Reichweite
6. Wettbewerb

Online-Marktplatz oder Online-Shop

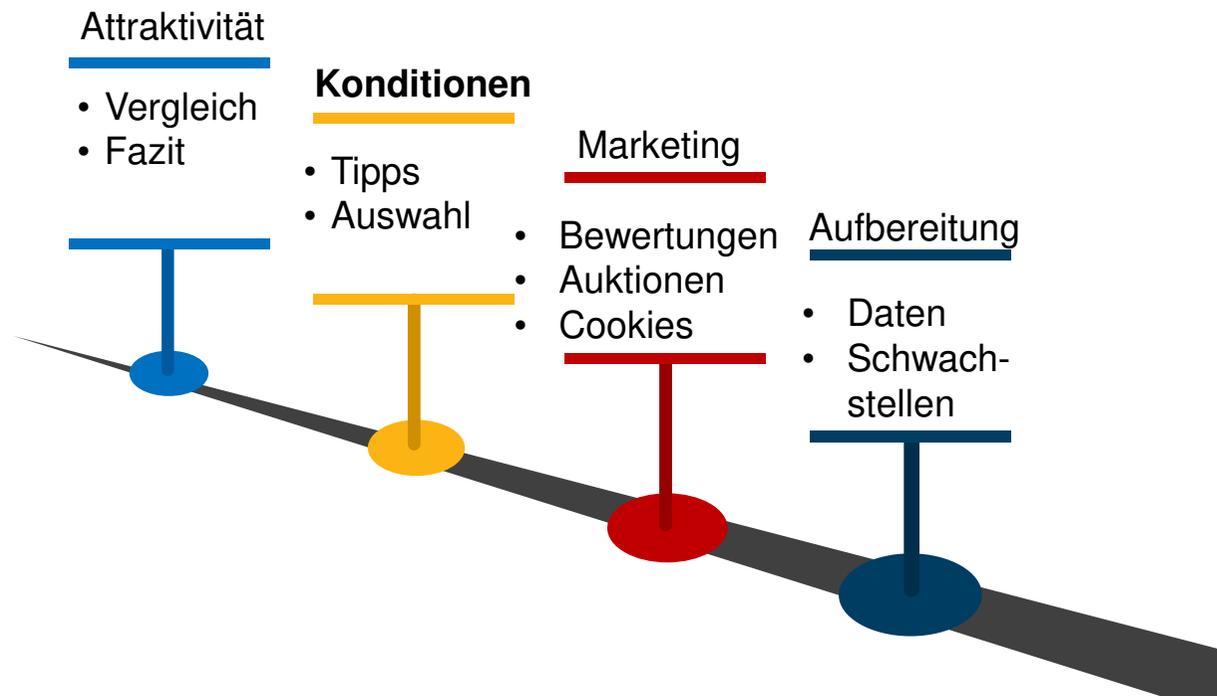
Fazit:

3 : 3

Unentschieden

- Online Marktplätze um eigene Vorgänge im Unternehmen zu testen
- Online Shop um höhere Gewinnmargen zu erzielen
- Ergebnis: Am besten beides

Online-Marktplätze



Tipps und Tricks zu Online Marktplätzen

1. Online Marktplatz nicht als Hauptgeschäft anlegen
 - Nur ein Vertriebskanal führt zur Abhängigkeit
2. Preise realistisch kalkulieren
 - Rohertrag bei mindestens 40%
3. Produkte auf Kanäle verteilen
 - Welches Produkt lässt sich auf welchem Kanal am besten verkaufen?
 - Faustregel: Für alles, was Sie in hoher Stückzahl vertreiben müssen, eignet sich der Verkauf über eine Plattform besser

Produktplatzierung

- Artikelüberschrift
 - Finden über die Suchfunktion
- Produktbeschreibung
 - Kreative Angebotsbeschreibung
- Bilder
 - Professionelle Produktfotos
- Fakten
 - Aussagekräftige Stichworte
- SEO

Welchen Marktplatz soll man wählen?

Kriterien:

- Provision
- Reichweite
- Verkaufsmodell
- Ausrichtung
- Nutzbarkeit
- Konkurrenz
- Schnittstellen



Weitere Online-Marktplätze

 zalando

real.de
IHR MARKTPLATZ

Folkoy

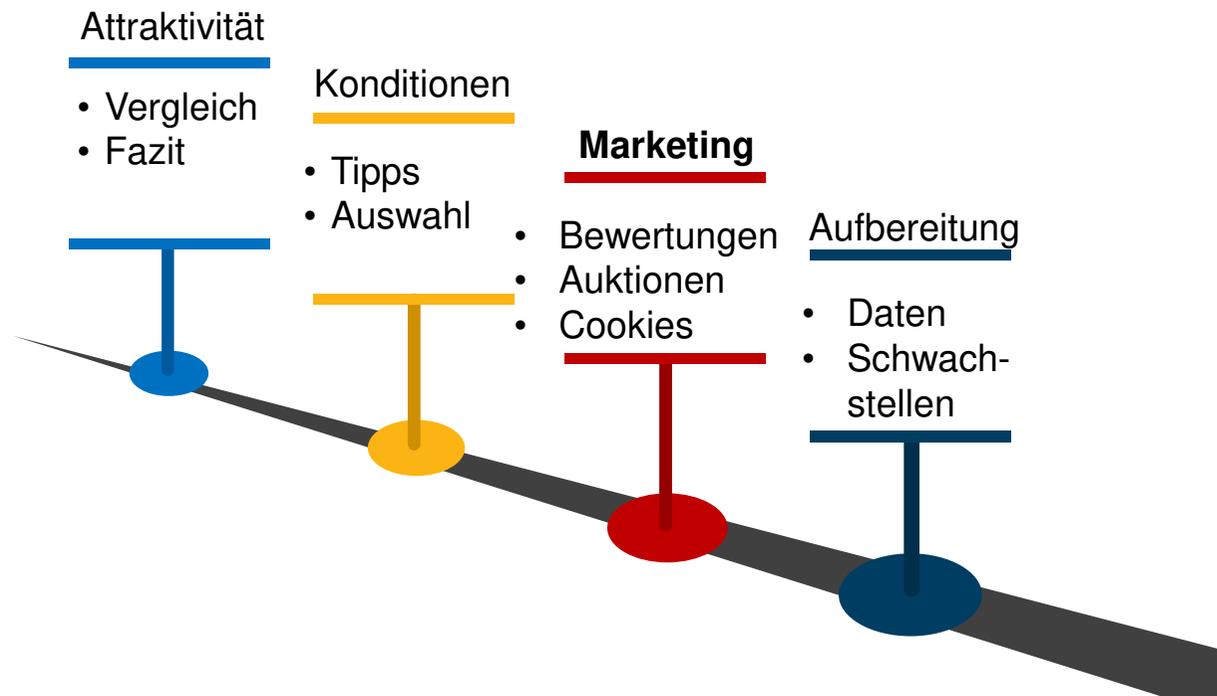
GROUPON

 yatego

OTTO

 avocadostore

Online-Marktplätze



Wie wichtig sind Bewertungen?

Der Kunde fragt sich....

- Ist Ihr Unternehmen zuverlässig?
 - Haben Sie ein großartiges Produkt?
 - Sind Ihre Preise vernünftig?
 - Und vor allem, ist Ihr Unternehmen vertrauenswürdig?
-
- 97% aller Verbraucher lesen Online-Bewertungen vor jedem Kauf
 - Kundenbewertungen sind 12 Mal mehr vertrauenswürdig als Aussagen eines Verkäufers
 - Bei Amazon: verifizierter Kauf

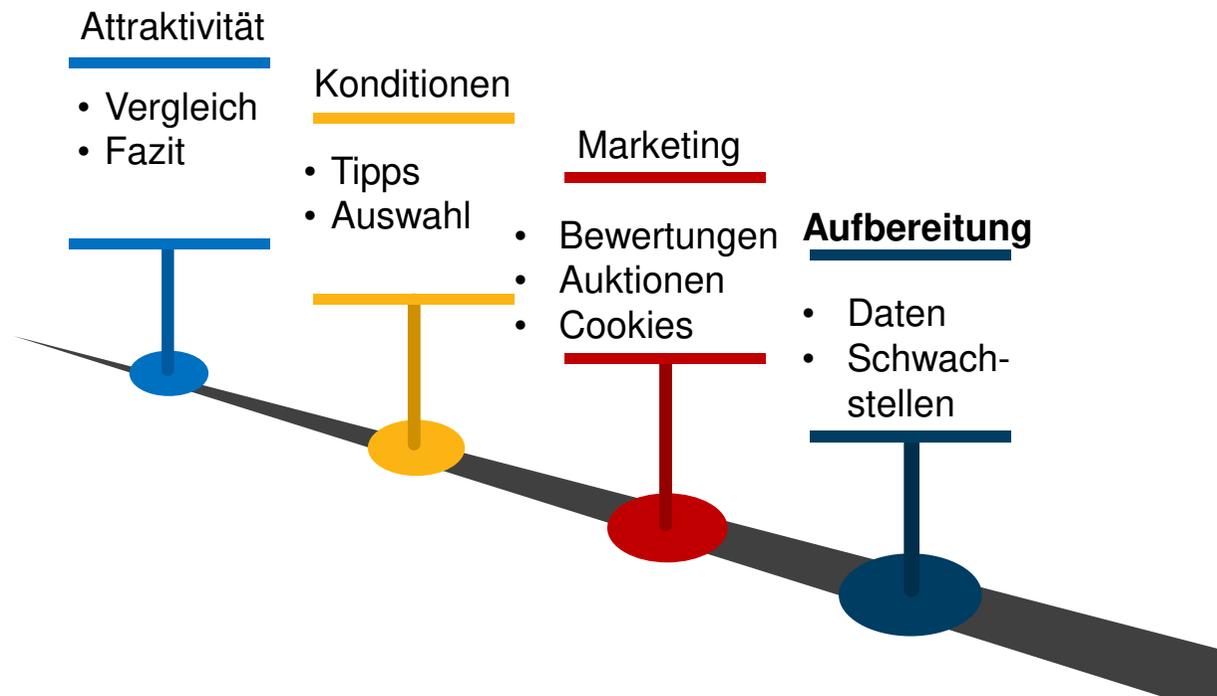
Auktionsarten

- Aufsteigende (Englische) und absteigende (Holländische) Auktionen
- Auktionen nach Zuschlagerteilung
 - Höchstpreis- / Zweitpreis- / Niedrigstpreisauktionen
- B2B, B2C und C2C
- Waren-/ Job-, Dienste- und Leistungs-Versteigerungen / Vermietungs-Auktionen

Neue Cookie-Richtlinie:

- Nutzer müssen aktiv zustimmen,
bevor Cookies gesetzt werden dürfen
- Opt-in verpflichtend!

Online-Marktplätze



Produktdaten

Die größten Schwachstellen:

Tagging

- jedes Produkt sollte mit Metainformationen beziehungsweise einer Verschlagwortung möglichst umfassend beschrieben sein

Attribute

- Fehlende oder unvollständige Produktdaten können vom Shop-System nicht analysiert werden

Konsistenz

- Damit Käufer innerhalb von Produktgruppen gezielt suchen und vergleichen können, müssen Ihre Produktdaten einheitlich sein

Einzigartigkeit

- Doppelte oder mehrfach identische Datensätze zu einem und demselben Produkt sollten vermieden werden

Schwachstellen

Fehlende Qualität der Produktdaten wirkt sich aus:

Optik

- fehlerhafte oder nicht konsistente Produktdaten können dazu führen, dass die Darstellung in Produktseiten nicht überzeugt

Usability

- Produktdaten entscheiden darüber, wie schnell und wie komfortabel ein Käufer in Ihrem Online-Shop zum gewünschten Ergebnis gelangt

Automatisierung

- Produktdaten mit einer hohen Qualität unterstützen die Funktionen zur Automatisierung des Webshops

Vielen Dank für Ihr Interesse!

- Hat Ihnen das Thema gefallen?
- Sehen Sie sich die weiteren Teile der Workshopreihe an!
- Wagen Sie nun den ersten Schritt in die Digitalisierung Ihres Leistungsangebots!
- Viel Spaß!