

NETZPHAENOMEN ONLINE MARKETING

„DIE EBAY VERSTEIGERUNGS-TIPPS-“

Die folgende Tabelle enthält einige wichtige Schritte auf dem Weg zum Ebay Powerseller.



Die folgende Anleitung „[Ebay Versteigerung Tipps](#)“ hilft Verkäufern das eigene Angebot zu optimieren und von der Produktauswahl, über die Produktbestellung bis schließlich zur Angebotserstellung alles richtig zu machen.

[ad]

Jetzt Tipps zur Online-Kundengewinnung im Internet einholen und mit dem E-Commerce Kundenmagnet durchstarten – diverse Tipps, Methoden, Strategien und Verkaufstaktiken die zu 100% funktionieren.



Der E-COMMERCE KUNDENMAGNET

Jetzt bei Amazon

Hier klicken

„EBAY-VERSTEIGERUNG-TIPPS-PDF-ANLEITUNG“

Tipp #1: Produktvariation anbieten	Gibt es ausreichend Auswahlmöglichkeiten? Wenn ein Produkt auf einer wettbewerbsintensiven Plattform wie ebay angeboten wird, lohnen sich Variationen. So springen Kunden nicht so schnell ab und die Möglichkeit den Geschmack eines Kunden oder einer Kundin zu treffen, steigt sofort mit jeder weiteren Produktvariation an.
Tipp #1: Preiskalkulation prüfen	Gibt es eine umfassende Preiskalkulation? Die Zahlen hinter Ihrem Geschäft sollten stimmen. Ansonsten werden Sie auch bei Ebay nicht wirtschaftlich gut agieren. Nur wenn die Gewinnmarge auch tatsächlich groß genug ist und eine ständige Kostenkontrolle erfolgt werden Sie durchhalten können. Entsprechende Anpassungen, wenn sich flexible Kosten ändern oder weitere versteckte Kosten auftauchen, die noch nicht in der Rechnung enthalten sind, sollten dann dringend vorgenommen werden.
Tipp #2: Retouren beachten	Sind die Angebote anfällig für Retouren? Gerade Retouren können das Geschäft maßgeblich beeinflussen. Die meisten Kunden, die Ihre gekauften Produkte zurückschicken haben eine unvollständige Information erhalten. Manchmal sind Produktdetails auch nicht passend vermittelt worden. Je niedriger Ihre Retourenquote liegt, desto besser sind Ihre Erfolgsaussichten.
Tipp #3: Eigene Fotos verwenden	Wie steht es um die Fotoqualität der Produkte? Eigene Fotos sind in jedem Fall besser als Fotos von anderen Anbietern. Denn nicht nur Urheberrechte bleiben unversehrt, die eigenen Fotos sind meist auch besser
Tipp #4:	Ist die Produktkategorie richtig gewählt

<p>Passende Kategorie wählen</p>	<p>worden?</p> <p>Die Kategorie spielt bei Ebay Angeboten eine entscheidende Rolle Wer seine Angebote einstellt sollte in jedem Fall prüfen, ob die Kategorie auch zum Produkt passt. Zudem sollte Sie Produkte wählen, die auch tatsächlich gute Absatzquoten bei Ebay erreichen. Es gilt also eine Nische zu finden, die auch nicht zu speziell ist, sondern das Potential für Topseller offenlässt.</p> <p>Ebenfalls bietet es sich an, eine weitere Produktkategorie zu ergänzen, auch wenn Extrakosten entstehen. Denn die eigenen Produkte werden dann häufiger von potenziellen Kunden gefunden.</p>
<p>Tipp #5:</p> <p>Einzigartige Angebote erstellen</p>	<p>Ist das eigene Produktangebot einzigartig genug?</p> <p>Gerade in Massenmärkten zählt die Individualität von Angeboten ganz besonders. Daher sollte jeder Anbieter bemüht sein ein einzigartiges Angebot zu erstellen. Wer eine besondere Exklusivität anspricht, hat besser Chancen auf gute Verkaufszahlen.</p>
<p>Tipp #6:</p> <p>Ausreichend Service bieten</p>	<p>Haben Sie an den optimalen Service gedacht?</p> <p>Ein zusätzlicher Service hilft in jedem Fall. Gute Angebote sind nichts ohne einen guten Service. Gute Lieferzeiten, schneller Erreichbarkeit und ein günstiges Angebot sind Merkmale einer guten Dienstleistung.</p> <p>Gerade zusätzliche Annehmlichkeiten wie eine „Geld-zurück-Garantie“ oder ähnliche Käuferschutzvorteile können sich langfristig bezahlt machen.</p>
<p>Tipp #7:</p> <p>Verkäufe einblenden lassen</p>	<p>Lassen Sie bei Ihren Angeboten die Anzahl verkaufter Produkte einblenden?</p> <p>Verkäufe sind das beste Vertrauenssignal für die nächsten Kunden. Die Einwände von Kunden verschwinden dadurch zwar nicht, aber grundsätzlich können Sie so punkten.</p> <p>Kunden werden in Zukunft vielleicht noch schneller bei Ihnen</p>

	Kaufentscheidung wird erleichtert und Ihre Umsätze können schneller steigen.
Tipp #8: Ebay Kleinanzeigen nutzen	Welche Angebote passen auch zu Ebay Kleinanzeigen? Auch Ebay Kleinanzeigen kann als zusätzliche Angebotsplattform genutzt werden. Viele Nutzer stöbern gerade bei Ebay Kleinanzeigen, um günstige Angebote aus der Umgebung zu holen. Zudem werden zusätzliche Zielgruppen erreicht. Die Absatzchancen werden mit der gesteigerten Reichweite nochmal verbessert.

© 2024 Netzphaenomen Online Marketing

[ad]

Jetzt Tipps zur Online-Kundengewinnung im Internet einholen und mit dem E-Commerce Kundenmagnet durchstarten – diverse Tipps, Methoden, Strategien und Verkaufstaktiken die zu 100% funktionieren.

Der E-COMMERCE KUNDENMAGNET

JETZT BUCH BEI AMAZON ANSCHAUEN



Hier klicken...