

eBay – in 7 Schritten zum Profiverkäufer.
Ihr individueller eBay-Verkaufsleitfaden.





Als Verkäufer haben Sie bei eBay vielfältige Möglichkeiten, Ihre Verkäufe zu steigern, höhere Preise zu erzielen und mehr Kunden zu gewinnen. Die wichtigsten Hebel für Ihr Wachstum bei eBay haben wir in den folgenden sieben Schritten zusammengefasst.



Schauen Sie sich Ihre Angebote einmal in Ruhe an und verwenden Sie die sieben Schritte als Checkliste. Fragen Sie sich dabei:

- Kenne ich das schon?
- Mache ich das schon?
- Kann ich mich dabei verbessern?

Gehen Sie in sieben einfachen Schritten durch Ihre Angebote – wir glauben, dass selbst sehr erfahrene eBay-Verkäufer dabei noch Verbesserungspotenzial entdecken. Wir wünschen Ihnen viel Spaß dabei und natürlich auch weiterhin viel Erfolg bei eBay!

gewinnen.

Inhalt

		Kenne ich das schon?	Mache ich das schon?	Kann ich mich dabei verbessern?
Seite 07	Schritt 1 Klare und aussagekräftige Artikelbezeichnung			
	55 Zeichen effizient einsetzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Gängige Suchbegriffe verwenden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Spezifische Merkmale angeben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Bei Mehrfachangeboten mit demselben Artikel Suchbegriffe variieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Zusatzoption Untertitel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 08	Schritt 2 Vollständige Artikelbeschreibung mit eindeutigen Angaben			
	Artikelbezeichnung wiederholen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Sonderangebote hervorheben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Auf Vollständigkeit der Informationen achten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Angenehmes Erscheinungsbild	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Artikelmerkmale verwenden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Kataloginformationen verwenden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Auf Artikelseiten weitere Angebote bewerben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Auf Grammatik und Rechtschreibung achten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Inhalt

		Kenne ich das schon?	Mache ich das schon?	Kann ich mich dabei verbessern?
Seite 09	Versandhinweise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Zahlungsmethoden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Rücknahmebestimmungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Informationen zur Mehrwertsteuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Angaben zur Garantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 10	Schritt 3 Wirkungsvolle Fotos			
	Für klare, deutliche Bilder sorgen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Foto am Anfang des Angebots anzeigen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Galeriebilder verwenden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Mehrere Bilder und Perspektiven bereitstellen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Eigene Bilder verwenden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Dateigröße von Bildern begrenzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 11	Schritt 4 eBay Shops			
	Individuelles Schaufenster gestalten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Eigene Kategorien anlegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Geld sparen mit dem Angebotsformat Shop-Artikel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Eigene Suchmaschine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Mit Cross-Promotions mehr verkaufen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Inhalt

		Kenne ich das schon?	Mache ich das schon?	Kann ich mich dabei verbessern?
Seite 12	Shop-Kopfzeile auf Ihren Artikelseiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Analysieren mit Traffic Reports	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Shop-Formate wählen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 13	Für Ihren eBay Shop werben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Besser von Suchmaschinen gefunden werden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Shop-Eigentümer erhalten weitere eBay-Tools gratis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 14	Schritt 5 Verkäufer-Tools			
	Turbo Lister	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Verkaufsmanager Pro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 15	Verkaufsberichte Plus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Applikationsverzeichnis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 16	Schritt 6 PayPal			
	Mit PayPal mehr Käufer erreichen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Höhere Sicherheit beim Online-Kauf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Vereinfachte Zahlungsprozesse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Optimierte Verkaufsabwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Inhalt

		Kenne ich das schon?	Mache ich das schon?	Kann ich mich dabei verbessern?
Seite 17	Schritt 7 Nicht vergessen			
	eBay Versandcenter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Weltweit handeln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Angebot an unterlegene Bieter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Werbetool für eBay	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seite 18	Editor Kit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Empfang von eBay-Informationen aktivieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Auf eBay-News achten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Hilfreiche Links	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Schritt 1

Klare und aussagekräftige Artikelbezeichnung.



Durch eine geschickt gewählte Artikelbezeichnung machen Sie viele Käufer auf Ihr Angebot aufmerksam und erhöhen die Absatzchancen Ihrer Artikel.

Achten Sie besonders auf Folgendes:

55 Zeichen effizient einsetzen

Nutzen Sie die 55 Zeichen, die Ihnen für die Artikelbezeichnung zur Verfügung stehen, so effizient wie möglich. Verwenden Sie vor allem keine Sonderzeichen (#+@*), da Käufer nicht nach solchen Zeichen suchen.

Gängige Suchbegriffe verwenden

Die meisten Käufer verwenden die eBay-Suche, um Artikel zu finden, die sie kaufen möchten. Überlegen Sie daher genau, welche Suchbegriffe ein Käufer eingeben könnte, der sich für Ihre Artikel interessiert. Verwenden Sie diese Suchbegriffe in Ihrer Artikelbezeichnung. Analysieren Sie regelmäßig, welche Suchbegriffe bei Ihnen erfolgreicher wirken als andere. Hinweis: Alle Suchbegriffe in der Artikelbezeichnung müssen aber für den angebotenen Artikel relevant sein. Suchbegriff-Spamming kann zur Löschung des Angebots führen.

Spezifische Merkmale angeben

Ihre Suchbegriffe können spezifische Merkmale enthalten. So könnten Sie z. B. für ein Notebook das Modell, die Prozessorleistung, die Arbeitsspeichergröße, eventuelles Zubehör oder Garantieleistungen angeben.

Bei Mehrfachangeboten mit demselben Artikel Suchbegriffe variieren

Wenn Sie mehrere Angebote für ein und dasselbe Produkt einstellen, sollten Sie möglicherweise einige der Angebote unter Synonymen anbieten, also z. B. statt „Notebook“ auch die Bezeichnung „Laptop“ verwenden. Sie können auch mit allgemein verständlichen Abkürzungen und Begriffen experimentieren, deren Schreibweise variiert bzw. die häufig falsch geschrieben werden. So können Sie z. B. „Schi-Jacke“ oder „Ski-Jacke“ verwenden oder zusätzlich zu „Auto“ auch „PKW“ angeben. Analysieren Sie regelmäßig, welche Suchbegriffe bei Ihnen erfolgreicher sind als andere.

Zusatzoption Untertitel

Wenn Ihnen die 55 Zeichen für Ihre Artikelbezeichnung zu wenig sind, können Sie mit der Untertitel-Option 55 zusätzliche Zeichen verwenden. So können Sie Ihren Käufern weitere beschreibende Informationen an die Hand geben und Ihr Angebot in den Artikellisten bzw. auf den Suchergebnisseiten hervorheben. Geben Sie Informationen ein, die die Käufer normalerweise nicht als Suchbegriffe verwenden würden, die aber von Interesse sein könnten, wie z. B. besondere Eigenschaften des Artikels. Heben Sie gegebenenfalls die von Ihnen angebotenen Bonus- oder Garantieleistungen hervor (z. B. Gratisbatterien, kostenloser Versand oder 14-Tage-Geld-zurück-Garantie). Hinweis: Informationen im Untertitel werden von der eBay-Suche nur erfasst, wenn auch in den Beschreibungen gesucht wird.

Für Ihre Notizen

Schritt 2



Vollständige Artikelbeschreibung mit eindeutigen Angaben.

Eine detaillierte Beschreibung Ihres Produkts und Ihrer Bestimmungen hilft nicht nur Ihrem Käufer (und fördert dessen Vertrauen), sondern auch Ihnen: Denn Sie können viel Zeit sparen, die Sie sonst für die Beantwortung von E-Mail-Anfragen oder die Bearbeitung von Reklamationen aufbringen müssten. Versetzen Sie sich in die Lage des Käufers – beschreiben Sie Ihren Artikel so, wie Sie ihn selbst von einem anderen kaufen würden.

Vollständige Artikelbeschreibung

Artikelbezeichnung wiederholen

Wiederholen Sie die Artikelbezeichnung am Anfang der Beschreibung – gut lesbar und ohne irgendwelche Abkürzungen. Erweitern Sie bei Bedarf die Bezeichnung um zusätzliche relevante Informationen, um Ihren Käufern die Kaufentscheidung zu erleichtern.

Sonderangebote hervorheben

Wenn das Produkt, das Sie verkaufen, ein Sonderangebot ist, weisen Sie darauf hin. Geben Sie gegebenenfalls den Listenpreis bzw. die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers sowie den eingesparten Euro-Betrag oder den prozentualen Preisnachlass an. Beispiel: „Listenpreis 200 Euro, bei mir mit Sofort-Kaufen nur 100 Euro. Sie sparen 50%!“

Auf Vollständigkeit der Informationen achten

Stellen Sie Informationen zum Produkttyp, zur Marke, zum Zustand (neu oder gebraucht), zu den Eigenschaften, zur Modellnummer, zur Größe, zum Stil, zu den Abmessungen, zur Farbe usw. bereit. Achten Sie besonders bei gebrauchten Artikeln darauf, den Zustand und eventuelle Mängel sorgfältig und deutlich darzustellen.

Angenehmes Erscheinungsbild

Die Beschreibung sollte vollständig sein, ohne dass dadurch die Lesbarkeit und Verständlichkeit beeinträchtigt werden. Statt alles in einem langen Absatz aufzuführen, sollten Sie Aufzählungspunkte, Abstände zwischen den Absätzen oder auch Tabellen verwenden. Je besser Ihre Informationen dargestellt sind, desto attraktiver werden Käufer das Angebot empfinden. Im Idealfall gestalten Sie sich eigene Vorlagen, die Sie speichern und immer wieder nutzen können. Sie können auch die Angebotsvorlagen von eBay nutzen. Wenn Sie den Turbo Lister verwenden, erhalten Sie die Angebotsvorlagen gratis. Informationen zu Angebotsvorlagen:

www.ebay.de/help/sell/listing-designer.html

Artikelmerkmale verwenden

Füllen Sie in Kategorien, die vordefinierte Artikelmerkmale anbieten, die entsprechenden Felder aus. Sie erleichtern den Käufern damit das Finden Ihrer Artikel. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter:

www.ebay.de/help/sell/item_specifics.html

Kataloginformationen verwenden

In den Kategorien „Bücher“, „Filme & DVDs“, „Musik“ und „PC- & Videospiele“ können Sie im Verkaufsfeld auf standardisierte Produktinformationen zu Ihrem Artikel zurückgreifen. Hierbei handelt es sich um beschreibende Informationen, wie z. B.: Buchtitel, Inhaltsangaben, Kritiken oder technische Angaben. In manchen Fällen steht sogar ein Foto zur Verfügung.

Auf Artikelseiten weitere Angebote bewerben

Jedes Angebot sollte als Werbung für Ihre anderen Angebote genutzt werden. Stellen Sie in Ihren Beschreibungen einen Link bereit, der auf Ihren eBay Shop oder Ihre Mich-Seite (mit einer Liste der von Ihnen angebotenen Artikel) verweist. Verwenden Sie dazu einen verlinkten Text, wie z. B. „Klicken Sie hier, um weitere Modelle zu sehen.“, oder bauen Sie klickbare Fotos ein, um potenzielle Käufer auf Ihre Shop-Kategorien zu lenken. So könnten Sie z. B. in einem Notebook-Angebot durch einen Link zur Kategorie „Akkus“ in Ihrem eBay Shop auch gleich einen Akku empfehlen. Lesen Sie dazu bitte auch den Abschnitt zum „Cross-Promotion Manager“ in Schritt 4.

Auf Grammatik und Rechtschreibung achten

Grammatik- und Rechtschreibfehler schaden Ihrem professionellen Erscheinungsbild und können dazu führen, dass potenzielle Käufer Ihre Artikel nicht finden. Verwenden Sie die von eBay kostenlos angebotene Rechtschreibprüfung.

Für Ihre Notizen

Schritt 2

Eindeutige Angaben.



Zu einem guten Service gehören klare und transparente Angaben darüber, mit welchen Rahmenbedingungen und Zusatzleistungen Ihre Kunden rechnen können. Außerdem reduzieren Sie damit Zeit raubende Missverständnisse, die Ihre Produktivität hemmen. Betrachten Sie auch hier wieder Ihr Angebot aus der Käufersicht: Ist alles eindeutig, transparent und vertrauenswürdig dargestellt?

Versandhinweise

Geben Sie im Verkaufsformular sowohl in der Artikelbeschreibung als auch in den Feldern „Zahlungshinweise“ und „Rücknahme“, Folgendes an:

- den Zeitpunkt des Artikelversands (z. B. „innerhalb von 24 Stunden nach Zahlungseingang“)
- die Versandkosten
- eventuelle Versandhinweise (versichert, unversichert)
- Informationen, wohin Sie versenden (deutschland-, europa-, weltweit)



Mithilfe des kostenlosen Versandkostenrechners von eBay können Sie die genauen Versandkosten für den jeweiligen Artikel berechnen. Weitere Informationen zum Versandkostenrechner finden Sie unter:

www.ebay.de/versandcenter/kalkulator/

Zahlungsmethoden

Geben Sie im Verkaufsformular sowohl in der Artikelbeschreibung als auch in den Feldern „Zahlungshinweise“ und „Rücknahme“ die von Ihnen akzeptierten Zahlungsmethoden und Ihre spezifischen Hinweise zur Zahlung ein. Laut Studien erhöht die Zahl der angebotenen Zahlungsmöglichkeiten die Verkaufschancen. Schauen Sie sich in diesem Zusammenhang z. B. PayPal an (Schritt 6).

Rücknahmebestimmungen

Käufer kaufen lieber bei Verkäufern, die Rückgaberecht gewähren. Geben Sie in Ihren Angeboten deutlich an, ob der Käufer die von ihm gekauften Artikel gegebenenfalls zurücksenden kann. Machen Sie diese Angaben sowohl in der Artikelbeschreibung als auch

in den Feldern „Zahlungshinweise“ und „Rücknahme“. Bitte beachten Sie insbesondere die Pflichten nach dem Fernabsatzrecht, sofern Sie als gewerblicher Verkäufer tätig sind.

Informationen zur Mehrwertsteuer

Wenn möglich, weisen Sie den Mehrwertsteueranteil auf der Rechnung aus.

Angaben zur Garantie

Garantieleistungen helfen, die Hemmschwelle mancher Käufer gegenüber Einkäufen im Internet zu senken. Die Garantie kann der entscheidende Faktor dafür sein, ob ein Käufer bei Ihnen kauft oder bei einem anderen. Wenn Sie Garantie gewähren, beschreiben Sie sie klar und deutlich und heben Sie dies in Artikelbezeichnung und -beschreibung hervor.

Für Ihre Notizen

Schritt 3

Wirkungsvolle Fotos.



Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – und viele Käufer geben für Artikel ohne Foto erst gar kein Gebot ab. Die folgenden Tipps sollen Ihnen dabei helfen, möglichst viele Gebote und einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen:

Für klare, deutliche Bilder sorgen

Achten Sie darauf, dass Ihre Bilder scharf sind, dass das Motiv sich deutlich vom Hintergrund abhebt und dass das Bild gut ausgeleuchtet ist. Am besten fotografieren Sie Ihren Artikel als Nahaufnahme leicht von der Seite und unter Verwendung zweier Lichtquellen, um die Detailgenauigkeit zu erhöhen.

Foto am Anfang des Angebots anzeigen

Sorgen Sie dafür, dass das Foto am Anfang der Beschreibung steht und potenziellen Käufern sofort auffällt.



Galeriebilder verwenden

Galeriebilder tragen stark dazu bei, dass potenzielle Käufer auf der Suchergebnisseite auf Ihr Angebot klicken.

Mehrere Bilder und Perspektiven bereitstellen

Bedenken Sie, dass Ihre Käufer den Artikel nicht persönlich begutachten können. Zeigen Sie daher in verschiedenen Bildern und in unterschiedlichen Perspektiven alle wichtigen Details. Achten Sie auch darauf, dass in Ihren Bildern das Etikett oder die Verpackung zu sehen sind, um gegebenenfalls die Echtheit zu beweisen.

Eigene Bilder verwenden

Das (ungenehmigte) Kopieren von Bildern von den Seiten anderer eBay-Verkäufer oder den Seiten von Herstellern oder Händlern stellt eine Urheberrechtsverletzung dar und kann die Aufhebung der eBay-Mitgliedschaft zur Folge haben. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter:

www.ebay.de/help/policies/listing-photos.html

Dateigröße von Bildern begrenzen

Wenn Sie einen eigenen Bilderservice verwenden, sollten Bilder maximal 50 KB groß sein, um das Laden der Bilder beim Käufer nicht unnötig zu verzögern.

Für Ihre Notizen

Schritt 4

eBay Shops.



Mit einem eBay Shop können Sie Ihre Umsätze bei eBay deutlich steigern. Der eBay Shop bietet Ihnen effektive und benutzerfreundliche Hilfsmittel, um Ihre eigene Marke bei eBay aufzubauen. Zu den vielen Möglichkeiten gehören:

Individuelles Schaufenster gestalten

Mit einem eBay Shop bekommen Sie Ihr eigenes Schaufenster bei eBay:

- Begrüßen Sie Ihre Kunden mit einer ansprechenden Startseite.
- Verwenden Sie eigene Logos und eigene Designs.
- Erstellen Sie spezielle Seiten, z. B. für besondere Angebote.
- Bieten Sie zusätzliche Services wie beratende Informationen zu Ihren Produkten.

Achten Sie beim Eingeben Ihrer Shop-Beschreibung darauf, dass sie aussagekräftige Suchbegriffe enthält. Auf diese Weise können potenzielle Käufer Ihren Shop besser finden.

Legen Sie besonderen Wert auf eine professionelle und ansprechende Gestaltung Ihres Shops. Erstellen Sie sich persönliche Seiten, um auf besondere Angebote hinzuweisen oder Ihr Know-how und Ihre Branchenkenntnis zu demonstrieren. Der eBay Shop ist Ihr Schaufenster zu einer Vielzahl von Kunden. Mehr erfahren Sie hier:

www.ebay.de/storefronts/busresource.html

Eigene Kategorien anlegen

Sie können bis zu 20 eigene Kategorien erstellen, um Ihre Angebote kundenfreundlich zu strukturieren. So erhalten Besucher schnell einen Überblick, was bei Ihnen zu bekommen ist.

Geld sparen mit dem Angebotsformat Shop-Artikel

Nur Inhaber eines Shops können das Angebotsformat „Shop-Artikel“ nutzen. Die Vorteile sind:

- günstige Angebotsgebühr: nur 5 Cent für eine Dauer von 30 Tagen, unabhängig von der Anzahl der Artikel
- Die Option „Galerie“ kostet nur 1 Cent.
- längere Angebotsdauer: 30 oder 90 Tage bzw. „Gültig bis auf Widerruf“

Durch die längeren Laufzeiten sparen Sie sich viel Zeit, die Sie sonst zum Wiedereinstellen von Artikeln benötigen würden. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter: www.ebay.de/help/stores/store-inventory-format.html

Eigene Suchmaschine

Jeder eBay Shop besitzt eine eigene Suchmaschine, mit der Käufer speziell in Ihrem Shop nach Artikeln suchen können. Ihre Kunden haben so die Möglichkeit, auch bei sehr großen Angebotsmengen schnell fündig zu werden. Bitte beachten Sie, dass Shop-Artikel nicht über die normale eBay-Suche gefunden werden.

Mit Cross-Promotions mehr verkaufen

Verkäufer mit einem eBay Shop können potenziellen Kunden gezielt zusätzliche Artikel aus ihrem Angebot anbieten. Mit dem Cross-Promotion Manager können Sie genau festlegen, welche zusätzlichen Artikel Ihre Käufer unten auf den Artikelseiten zu sehen bekommen. Wenn Sie z. B. ein Notebook verkaufen, können Sie mit dem Cross-Promotion Manager definieren, dass ...

- Besucher auf Ihrer Artikelseite weitere Notebooks von Ihnen gezeigt bekommen und sich so evtl. für ein teureres Modell entscheiden.
- der Käufer des Notebooks auf der Kaufbestätigungsseite Zubehör wie Akkus, Taschen oder Mäuse sieht und vielleicht noch weitere Artikel bei Ihnen kauft.

Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter: www.ebay.de/storefronts/cross-promotion-manager.html

Für Ihre Notizen

Schritt 4

eBay Shops.



Shop-Kopfzeile auf Ihren Artikelseiten

Sie können in Ihrer Shop-Verwaltung einstellen, dass auf jeder Ihrer Artikelseiten automatisch eine Kopfzeile erscheint. Ihre persönliche Kopfzeile wird in Ihren individuellen Shop-Farben dargestellt. Sie beinhaltet immer den Namen Ihres eBay Shops sowie einen Link zur Startseite des Shops. Darüber hinaus können Sie optional folgende Elemente hinzufügen:

- Ihr Shop-Logo
- ein Suchfeld, über das Käufer innerhalb Ihres Shops suchen können
- Links zu Ihren persönlichen Kategorien, persönlichen Seiten oder Ihrer „Mich-Seite“ (maximal fünf Links)

Nutzen Sie mit der Shop-Kopfzeile Ihre eigenen Artikelseiten als Werbefläche für Ihren Shop! Hier erfahren Sie mehr:

www.ebay.de/storefronts/header.html

Analysieren mit Traffic Reports

Traffic Reports helfen Ihnen, die Besucherströme in Ihrem eBay Shop besser zu analysieren. Sie erhalten ganz automatisch ...

- die Anzahl der täglichen Seitenaufrufe und der unterschiedlichen Besucher Ihres Shops.
- Informationen, wie die Besucher in Ihren Shop gelangen, z.B. über Suchmaschinen.
- alle Suchbegriffe, die Besucher innerhalb Ihres Shops verwenden (nur Top- und Premium-Shops).
- eine Übersicht über die Anzahl der Gebote und Käufe in Ihrem Shop (nur Top- und Premium-Shops).
- Details über wiederkehrende Besucher (nur Top- und Premium-Shops).
- technische Besucherdaten wie Browsertyp, Bildschirmauflösung und Spracheinstellungen (nur Premium-Shops).

Shop-Formate wählen

Es gibt drei eBay Shop-Formate:

- Basis-Shop (9,95 Euro/Monat)
- Top-Shop (49,95 Euro/Monat)
- Premium-Shop (495,95 Euro/Monat)

Teurere Shop-Formate haben vor allem den Vorteil, dass Ihr Shop prominenter platziert wird und von mehr potenziellen Käufern gefunden wird. Weitere Informationen finden Sie unter:

www.ebay.de/storefronts/featuredstores.html

Für Ihre Notizen

Schritt 4

eBay Shops.



Für Ihren eBay Shop werben

eBay bewirbt die Shops durch Hinweise auf den wichtigsten eBay-Seiten und durch Sonderaktionen. Jeden Monat kaufen mehr Käufer in den eBay Shops.

Werben Sie auch selbst für Ihren Shop: durch Cross-Promotions und eine Shop-Kopfzeile auf Ihren Artikelseiten. Nutzen Sie auch das Werbe-tool für eBay, um Ihren Shop zu bewerben (Schritt 7).

Besser von Suchmaschinen gefunden werden

Erhöhen Sie die Chancen, dass Ihr Shop in externen Suchmaschinen erscheint, indem Sie in Ihrem Shop-Namen, in Ihren eigenen Kategorien und in Ihrer Shop-Beschreibung relevante Suchwörter verwenden. Schalten Sie außerdem in der Shop-Verwaltung unter „Angebote exportieren“ die Exporteinstellungen auf „Eine Kopie meiner Shop-Artikel zur Verfügung stellen“. Danach werden Sie durch externe Suchmaschinen deutlich besser gefunden.

Shop-Eigentümer erhalten weitere eBay-Tools gratis

Alle Shop-Besitzer können über „Mein eBay“ kostenlos 1 MB des Bildermanagers nutzen. Alle Shop-Besitzer erhalten die Verkaufsberichte Plus gratis. Top- und Premium-Shop-Besitzer erhalten den Verkaufsmanager Pro gratis.

Aktivieren Sie in „Mein eBay“ einfach die entsprechenden Tool-Abonnements. Sie werden Ihnen nicht in Rechnung gestellt, wenn Sie den entsprechenden Shop besitzen.



Alle Informationen zu den eBay Shops finden Sie unter:

www.ebay.de/storefronts/seller-landing.html

Für Ihre Notizen

Schritt 5

Verkäufer-Tools.



Ganz gleich, ob Sie zehn, hundert, tausend oder mehr Artikel bei eBay anbieten – mit den Verkäufer-Tools können Sie Ihre Artikel viel effizienter anbieten und Ihre Verkäufe professionell verwalten und analysieren.

Turbo Lister

Der Turbo Lister ist ein kostenloses Softwareprogramm zum schnelleren und einfacheren Einstellen mehrerer Artikel.

- Erstellen Sie alle Ihre Angebote in Ruhe offline und übertragen Sie anschließend alle Daten gebündelt zu eBay.
- Gestalten Sie ansprechende Artikelbeschreibungen mit dem eingebauten HTML-Editor.
- Speichern Sie Ihre fertigen Artikelbeschreibungen als Vorlage – so können Sie diese immer wieder nutzen und viel Zeit sparen.
- Mit dem Turbo Lister können Sie attraktive Angebotsvorlagen kostenlos nutzen – für eine optisch ansprechende Präsentation Ihrer Angebote.
- Nutzen Sie die Vorschau-Funktion zur Kontrolle der Angebotsdarstellung.



Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter: www.ebay.de/turbo_lister/

Verkaufsmanager Pro

Der Verkaufsmanager Pro ist ein leistungsstarkes Online-Tool, das vollständig in „Mein eBay“ eingebunden ist. So haben Sie alle Verkaufsaktivitäten immer aktuell und vollständig im Blick. Die vielen Funktionen helfen Ihnen, beim Verkaufen über eBay viel Zeit zu sparen und Ihren Erfolg zu analysieren.

Das alles kann der Verkaufsmanager Pro:

- gebündeltes Einstellen und Wiedereinstellen von Artikeln mit Regelfunktionen
- automatische Bestands- und Verkaufsverwaltung mit Warnfunktion
- Berichte über Abverkaufsraten und durchschnittliche Verkaufspreise
- Funktion zum Etiketten- und Rechnungsdruck
- automatische Bewertungsabgabe
- automatisierte E-Mails an Käufer, z. B. zur Kaufabwicklung
- gebündelte Gutschriftbeantragung

Für Ihre Notizen

Schritt 5

Verkäufer-Tools.



Der Verkaufsmanager Pro kann die ersten 30 Tage kostenlos getestet werden. Anschließend fällt eine Nutzungsgebühr von 9,99 Euro pro Monat an. Top- und Premium-Shop-Besitzer erhalten den Verkaufsmanager Pro gratis.



Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter: www.ebay.de/verkaufsmanager_pro

Verkaufsberichte Plus

Die eBay-Verkaufsberichte helfen Ihnen dabei, den Überblick über wichtige Geschäftskennzahlen zu behalten. Alle Informationen sind übersichtlich in „Mein eBay“ eingebunden. Auf einen Blick erhalten Sie:

- Verkaufszahlen nach Kategorie, Angebotsformat, Tag und Uhrzeit sortiert
- Anzahl unterschiedlicher Käufer
- Anteil erfolgreicher Angebote
- durchschnittliche Verkaufspreise
- Aufschlüsselung der eBay- und PayPal-Gebühren
- beantragte Gutschriften aufgrund nicht bezahlter Artikel

Für 2,99 Euro im Monat können Sie die „Verkaufsberichte Plus“ in „Mein eBay“ abonnieren – die ersten 30 Tage sind kostenlos: www.ebay.de/salesreports

Alle Shop-Besitzer erhalten die „Verkaufsberichte Plus“ gratis – um sie zu nutzen, muss nur das Verkaufsberichte-Plus-Abonnement aktiviert werden.

Applikationsverzeichnis

Hier finden Sie Informationen über Softwarelösungen von externen Softwareherstellern und IT-Dienstleistern, die eBay-spezifische Anwendungen und Integrationsmöglichkeiten anbieten. Alle Anbieter sind registrierte Mitglieder im eBay-Entwicklerprogramm und haben mindestens eine durch eBay zertifizierte Anwendung erstellt.

Das Verzeichnis enthält eine Vielzahl von Offline- und Online-Programmen, angefangen von Tools für die Auktionsverwaltung über Software für die Lagerbestandsverwaltung bis hin zu kategoriespezifischen Lösungen. Alle Informationen finden Sie unter: www.ebay.de/entwickler/applikationsverzeichnis.html

Für Ihre Notizen

Schritt 6

PayPal.



Mit dem Online-Zahlungssystem PayPal haben Sie die Möglichkeit, Ihren Kunden zusätzlichen Service zu bieten, die Sicherheit beim eBay-Handel zu erhöhen und die Verkaufsabwicklung zu vereinfachen. Da PayPal ein eBay-Unternehmen ist, können Sie das Bezahlssystem ganz einfach für Ihre Angebote nutzen. Und darum sollten Sie PayPal verwenden:

Mit PayPal mehr Käufer erreichen

Über 50 Mio. Kundenkonten weltweit: Profitieren Sie von der ständig wachsenden Gemeinschaft der PayPal-Mitglieder. Allein in Deutschland haben sich bisher über 1 Million Käufer und Verkäufer bei PayPal registriert. In den USA und Großbritannien ist PayPal mittlerweile die bevorzugte Zahlungsmethode bei eBay.

Verkaufen Sie weltweit in 45 Länder: Mit PayPal können Sie einfach und schnell internationale Zahlungen aus 45 Ländern erhalten. Erschließen Sie sich damit ein zusätzliches Käuferpotenzial. Zeit raubende und kostenintensive Auslandsüberweisungen für Ihre Käufer sind nicht mehr notwendig.

Höhere Sicherheit beim Online-Kauf

PayPal-Käuferschutz: Mit PayPal bieten Sie jedem Ihrer Käufer einen Schutz in Höhe von 400 Euro. Bedingung ist, dass Sie zur Teilnahme am PayPal-Käuferschutz-Programm berechtigt sind (98 % positive Bewertungen, mindestens 50 Bewertungskommentare und ein verifiziertes PayPal-Konto).

Vertrauen aufbauen: Geben Sie Ihren Käufern die Gewissheit, dass Zahlungsinformationen geschützt bleiben. Alle Zahlungsdaten, wie Kreditkartennummer und Bankdaten, verbleiben ausschließlich bei PayPal. Sie als Verkäufer haben dazu keinen Zugang.

Vereinfachte Zahlungsprozesse

Ein System für alle Zahlungsarten: Die Zahlungsabwicklung mit PayPal ist für Sie immer die gleiche – egal ob die Käufer per Kreditkarte, Guthaben oder Überweisung bezahlen.

Zahlungen per Kreditkarte: Besonders außerhalb Europas nutzen viele Käufer bevorzugt ihre Kreditkarte für den Online-Kauf. Mit PayPal können Sie Zahlungen mit Kreditkarte akzeptieren. Der Vorteil für Ihre Kunden: Die Kreditkarte wird immer im Inland abgerechnet. Bei internationalen Käufen sparen Ihre Kunden somit die Gebühr für den Auslandseinsatz Ihrer Kreditkarten (1–2 %).

Zahlungen per PayPal-Guthaben: Bei Guthabenzahlung mit PayPal können Ihre Kunden die Bezahlung sofort abschließen. Sie als Verkäufer erhalten Ihr Geld in Sekunden und können die Ware sofort verschicken.

Zahlungen per Überweisung: Bieten Sie Ihren Kunden die bekannte Zahlungsweise per Überweisung an. Dabei überweisen Ihre Käufer immer zuerst an PayPal. Kontonummer, Bankleitzahl und Bank bleiben immer gleich – Ihre Käufer ändern nur den Betrag und den Transaktionscode.

Optimierte Verkaufsabwicklung

Zuordnung der Zahlungseingänge: Zahlungen über PayPal werden automatisch Ihren Verkäufen zugeordnet. So haben Sie jederzeit die Übersicht darüber, ob der richtige Betrag vom richtigen Verkäufer für den richtigen Artikel bezahlt wurde. Zeit raubendes Studieren Ihrer Kontoauszüge gehört damit der Vergangenheit an.

Anzahl nicht bezahlter Artikel verringern: Wenn Ihre Käufer umgehend bezahlen können, verringert sich das Risiko, dass sie das Bezahlen vergessen oder es sich noch einmal anders überlegen.

Lagerbestand klein halten: Je schneller Sie Zahlungen empfangen, desto schneller können Sie die Artikel versenden. Dadurch verkürzen sich Ihre Lagerzeiten.

Kontozugang für mehrere Nutzer im Businesskonto: Diese Funktion bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihren Mitarbeitern individuell abgestimmte Zugangsrechte zu Ihrem PayPal-Konto zu gewähren.

Keine Grundgebühren, kein Mindestumsatz: Ihnen entstehen nur dann Kosten für die Nutzung von PayPal, wenn Sie Zahlungen von Käufern mittels PayPal empfangen.



Hier können Sie sich bei PayPal anmelden:

www.paypal.de



Für Ihre Notizen

Schritt 7

Nicht vergessen.



eBay Versandcenter

Durch optimierte Versandabwicklung können Sie viel Zeit und Geld sparen. Egal, ob Briefe, Standardpakete, Speditions-, Express- oder Wertversand, Möbel- oder Fahrzeugtransport – im eBay Versandcenter finden Einzel- oder Vielversender die Lösung für die optimale Abwicklung nahezu aller Versand- und Transportanforderungen.

Mit dem eingebauten Versandkostenrechner können Sie einfach die Bezeichnung Ihrer Artikel eingeben und Sie erhalten sofort Preise und Versandmöglichkeiten verschiedener Anbieter.



Das eBay Versandcenter erreichen Sie hier:
www.ebay.de/versandcenter/

Weltweit handeln

Weltweit gibt es inzwischen 31 eBay-Marktplätze mit über 125 Millionen eBay-Mitgliedern. Sie erreichen sehr schnell noch mehr potenzielle Käufer, wenn Sie Ihre Artikel international anbieten. Zusätzlich lassen sich für bestimmte Produkte in anderen Ländern deutlich höhere Preise erzielen. Folgende Punkte sind beim weltweiten Handeln besonders wichtig:

- Wie kann ich meine Artikel international anbieten und sie auch über die jeweiligen Ländersuchen findbar machen?
- Welche landesspezifischen Besonderheiten muss ich berücksichtigen?
- Wie funktioniert der internationale Versand?
- Wie kann ich Zahlungen aus anderen Ländern empfangen?
- Wodurch kann ich Risiken minimieren?



Zu allen Fragen finden Sie hier nützliche Informationen:
www.ebay.de/weltweithandeln/index.html

Angebot an unterlegene Bieter

Wenn der Höchstbietende einen Kauf nicht abschließt, können Sie unter bestimmten Umständen unterlegenen Bietern ein Angebot unterbreiten. Die genauen Bedingungen finden Sie hier:

www.ebay.de/help/sell/personal_offer.html

Werbetool für eBay

Mit Werbung werden Ihre Angebote von Käufern besser gefunden und Sie können mehr verkaufen. Mit dem Werbetool richten Sie innerhalb weniger Minuten Ihre eigenen Werbebanner bei eBay ein. Sie entscheiden, ob Ihre Banner mit ...

- Ihrem eBay Shop ...
- einer Ihrer Shop-Kategorien ...
- der Liste Ihrer Angebote ...
- einem ganz bestimmten Artikel ...

verlinkt werden sollen. Ein Banner-Generator hilft Ihnen, die Banner zu gestalten. Das Werbetool für eBay finden Sie hier:

<https://www.ebaywerbetool.de/>

Für Ihre Notizen

Schritt 7

Nicht vergessen.



Editor Kit

Mit diesem kostenlosen Werkzeug können Sie Ihre aktuellen Angebote bei eBay auf Ihrer eigenen Webseite erscheinen lassen. Alle Informationen finden Sie unter:

<http://partnerprogramm.ebay.de/tools/editor-kit/>

Empfang von eBay-Informationen aktivieren

Wenn Sie möchten, können wir Ihnen gezielt Informationen und Hinweise zusenden oder Ihnen telefonische Beratung anbieten. Wir informieren Sie dann z. B. über ...

- kostenloses Anbieten an bestimmten Tagen, sog. Promotionstagen.
- vergünstigte Gebühren für Zusatzoptionen (Galeriebilder, eBay Bilderservice usw.).
- individuelle Wachstumschancen in einem telefonischen Beratungsgespräch.
- Verkaufsstatistiken und vieles mehr.

Den Empfang solcher Informationen können Sie aktivieren, indem Sie in „Mein eBay“ auf „eBay-Einstellungen“ klicken und dann die Benachrichtigungseinstellungen ändern (d. h. insbesondere den Punkt „Telemarketing“ aktivieren).

Hinweis: In E-Mails oder Anrufen von eBay werden Sie niemals nach persönlichen Daten oder Passwörtern gefragt.

Auf eBay-News achten

Achten Sie regelmäßig auf News von eBay, die sich speziell an Verkäufer richten. Viele Informationen finden Sie auf der Startseite (z. B. zu Promotionstagen mit günstigeren Angebotsgebühren), in eBay-Newslettern oder in den Marktplatz-Mitteilungen. Wer mehr weiß, ist oft im Vorteil.



Hilfreiche Links

Auf dieser Seite finden Sie Links zu allen Themen, die für eBay-Verkäufer wichtig sind:

www.ebay.de/sellerportal/linklist.html

Für Ihre Notizen