



Kleidung

→ Titel: Bringen Sie es auf den Punkt.

Machen Sie die Käufer durch einen aussagekräftigen Titel neugierig auf Ihr Angebot. Achten Sie penibel auf die richtige Schreibweise und überlegen Sie sich, welche Suchworte Sie verwenden würden, wenn Sie genau Ihren Artikel suchen würden.

- Markenname des Produktes
- Zustand (z.B.: neu mit Etiketten, neu, neuwertig, gebraucht, beschädigt...)
- Verwenden Sie Schlüsselworte wie z.B. T-Shirt, Herrenjacke, Damenhose, Abendkleid.
- Originalverpackung (OVP), wenn vorhanden
- Größe (siehe Größentabelle)
- Farbe
- Garantie / Restgarantie

Nützliche Abkürzungen, um mehr Informationen im Titel unterzubringen:

Gr. = Größe

OVP = Originalverpackung

Orig. = Produkt ist original (besonders wichtig bei Designerprodukten)

NP = Neupreis / Ladenpreis

→ Artikelbeschreibung: Gut beschrieben ist halb verkauft.

Fragen Sie sich, was die Käufer wissen wollen. Je besser Sie auf die Wünsche der Interessenten eingehen, umso weniger Fragen werden bei diesen auftreten. Bitte bedenken Sie: Die Beschreibung ist gerade im Bereich "Kleidung & Accessoires" eine Werbung für Ihr Produkt und sollte eine genaue Beschreibung des Artikels enthalten und Kaufanreize liefern.

Nennen Sie die wichtigsten Eigenschaften Ihres Artikels. Folgende Punkte sind erforderlich:

- Hersteller / Marke / Designer Ihres Artikels (z.B. Gucci, Prada, Miss Sixty)
- Der Modellname Ihres Artikels (z.B. Puma: Sprint; Levis: 501)
- Das Material / Stoffgemisch (Reine Wolle, 90% Baumwolle / 10% Elasthan, Neopren, Microfaser, Tactel)
- Die Webart (z.B. Cord, Jeans, Leinen)
- Farbe / Farbpalette (z.B. rosa / pastellfarben)
- Muster (z.B. Fischgrät-Muster, Karo-Muster, Nadelstreifen)
- Zustand (z.B.: Neu, Neu mit Etiketten, Neu mit Originalverpackung, Neuwertig, einmal getragen, kaum getragen, getragen) sowie wertmindernde Eigenschaften ehrlich beschreiben (Verarbeitungsfehler / Flecken / Beschädigungen)
- Das Alter Ihres Artikels

- Neupreis / Ladenpreis
- Größe (siehe unten stehende Größentabelle)
- Maße wie z.B. Brust-, Taillen-, und Hüftumfang, Bund- oder Kragenweite, Ärmel- oder Schrittlänge, Gesamtlänge
- Pflegehinweise (z.B. pflegeleicht, waschmaschinenfest, chemisch zu reinigen)
- Originalverpackung und -rechnung (wenn vorhanden)
- Garantie / Restgarantie und Umtauschmöglichkeit

Wenn Sie ein Hersteller sind, ist zusätzlich eine kurze Beschreibung Ihrer Firma und der angebotenen Produkte für die Käufer interessant.

→ Fotos - ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Käufer wollen nicht die Katze im Sack kaufen, besonders bei Kleidung ist dieses Verhalten markant. Geben Sie Ihren potentiellen Käufern deshalb die Möglichkeit, sich ein Bild von Ihrem Artikel zu machen. Verwenden Sie die Galerie-Option, da viele Käufer in dieser Kategorie in der Galerie shoppen oder sich nur Kleidung mit einem Titelleistenfoto (kostenlos in der Galerie-Option enthalten) ansehen. Machen Sie mehrere Fotos, um auch Besonderheiten Ihres Angebotes hervorzuheben, wie Labels (Hersteller, Marke, Designer), kleine Accessoires (wie z.B. die mit Klipp feststellbaren Tunnelzüge der Kapuze), besondere Schriftzüge (z.B. der gestickte Markenname auf der Brust), um ein möglichst vollständiges Bild Ihres Artikels zu liefern. Verwenden Sie mehrere Ansichten und einen möglichst einfarbigen Hintergrund der einen Kontrast zu Ihrem Artikel bildet.

→ Bezahlung und Versand

Machen Sie sich bereits im Vorfeld Gedanken zu den anfallenden Versandkosten und wie Sie Ihren Käufern die Bezahlung der Ware ermöglichen. Wenn Sie die angebotenen Bezahlmethoden und die anfallenden Versandkosten schon im Verkaufsformular angeben, können Käufer den tatsächlichen Preis Ihres Artikels (Verkaufspreis zuzüglich Versandkosten) besser abschätzen.