



Die Vorteile eines Online Marktplatzes

Online-Marktplätze bieten eine Vielzahl an Vorteilen für alle beteiligten Parteien. Sowohl Betreiber als auch Verkäufer können Kosten beim Betrieb, dem Verkauf ihrer Produkte und der Neukundengewinnung sparen. Kunden wiederum haben Zugang zu einem vertrauenswürdigen Produktportfolio, das jeden Bedarf abdeckt und mit hoher Wahrscheinlichkeit nie ausverkauft ist.

Vorteile für den Betreiber

Skalieren Sie Ihr Geschäft ohne Aufwand:

Ein Marktplatz ist ein Geschäftsmodell, das sehr leicht skalierbar ist. Sparen Sie sich die mühsame Arbeit der Investition in und Beschaffung von Lagerbeständen und nehmen Sie stattdessen Verkäufer auf der Plattform auf, die Ihr Produktportfolio bereichern. Neue Verkäufer mit einem ansprechenden Service und Produktsortiment werden Ihren Kundenstamm schnell vergrößern.

Steigern Sie Ihre Gewinnspanne:

Die Inbetriebnahme eines Marktplatzes ermöglicht neue Einnahmequellen für Ihr Unternehmen. Das Hinzufügen von Verkäufern zu Ihrer bestehenden Plattform erfordert weniger Ressourcen und Investitionen als die Lagerhaltung und Verwaltung Ihrer eigenen Produkte. Die Umverteilung der finanziellen

Risiken bei gleichzeitigem Erzielen von Provisionen für erfolgreiche Verkäufe erhöht Ihre Gewinnspanne.

Differenzieren Sie Ihr Angebot:

Eine wachsende Zahl von Verkäufern auf Ihrer Plattform gibt Ihnen die einzigartige Möglich-

keit, Ihr Produktangebot zu diversifizieren und neue Nischenprodukte einzuführen und zu testen, ohne ein Risiko einzugehen oder Lagerbestände vorhalten zu müssen. Vergrößern und erweitern Sie Ihr Angebot ständig, während Sie die Chance nutzen, zum zentralen Anlaufpunkt für Ihre Kunden zu werden, indem Sie jeden Produkt- und Servicebedarf erfüllen.

SEO-Verbesserungen und erhöhter Traffic:

Die Listung neuer Verkäufer und ihrer Portfolios bringt zusätzlichen Traffic auf Ihren Marktplatz. Ein besseres Suchmaschinenranking sorgt für einen konstanten Kundenstrom, was wiederum den Umsatz steigert.

Beziehen Sie Verkäufer aktiv in Ihre Wachstumsstrategie ein:

Nutzen Sie das Marktplatzmodell, um Ihr Geschäft in Bereichen auszubauen, in denen Sie noch nicht vertreten sind. Verlassen Sie sich auf das Fachwissen Ihrer Verkäufer und überlassen Sie ihnen den Großteil der Einkäufe, damit Sie sich strategisch auf Produkte mit hohen Margen, Up-Sales und Dienstleistungen konzentrieren können.



Fördern Sie die Kundenbindung:

Schaffen Sie ein abgerundetes und optimiertes Produkt- und Dienstleistungsportfolio, das alle Bedürfnisse Ihrer Kunden umfasst. Fördern Sie die Kundenbindung, indem Sie die primäre Einkaufsplattform mit einer Antwort auf jede Nachfrage sind und verhindern Sie so, dass Ihre Kunden zu einem Konkurrenten wechseln.

Reduzieren Sie Ihre Risiken:

Nehmen Sie schnell und risikofrei neue Verkäufer auf, um Ihr Geschäft auszubauen und neue Produkte zu testen, anstatt sich mit hohen Investitionen in Lagerbestände und –haltung zu belasten. Reduzieren Sie Ihr finanzielles Risiko, indem Sie Betriebs- und Lagerkosten gering halten.

Besitz der gesamten Plattform:

Verkäufer übernehmen eine Vielzahl von operativen Aufgaben und setzen so Ressourcen beim Marktplatzbetreiber frei. Der Betreiber hat jedoch stets die Kontrolle über die Aktivitäten der Verkäufer und wie diese sich auf dem Marktplatz präsentieren. Somit behält er jederzeit das Sagen auf der gesamten Plattform. Der Betreiber steuert auch, welche Produkte und Preisniveaus angeboten werden.

24/7-Betrieb:

Kümmern Sie sich nicht mehr alleine darum Bestellungen zu erfüllen und Produkte rund um die Uhr anzubieten. Teilen Sie diese Verantwortung mit lokalen Verkäufern und öffnen Sie Ihren Marktplatz über Ihre Grenzen und Zeitzonen hinweg.



Vorteile für Ihre Verkäufer

Vergrößern Sie sofort Ihren Kundenstamm:

Jeder Verkäufer hat sofortigen Zugang zu allen Kunden, sobald er auf dem Marktplatz aktiv wird. Es sind keine umfangreichen Marketingaktivitäten notwendig – neue Zielgruppen können einfach durch Aufnahme auf einem Marktplatz erreicht werden. So können Sie mit wenig Aufwand auch in andere Länder expandieren, da Marktplätze oft international arbeiten.

Nutzen Sie Ihre Ressourcen für operative Exzellenz:

Der Marktplatz übernimmt die Schwerstarbeit und erweitert den Kundenstamm. So können Sie Ihre Ressourcen und Anstrengungen auf operative Exzellenz, Spitzenleistung und interne Rankings innerhalb des Marktplatzes konzentrieren.

Profitieren Sie vom Vertrauen in den Marktplatz:

Marketing, Branding und das Vertrauen in den Marktplatz helfen Ihnen dabei, neue Kunden davon zu überzeugen, Ihr Produkt und Ihre Dienstleistungen auszuprobieren. Ist ein Markt-

platz glaubwürdig und hat er einen guten Ruf, so sind Kunden eher bereit, neue Verkäufer und Produkte auszuprobieren.

Beginnen Sie auf einem Marktplatz und wachsen Sie von dort aus:

Wenn der Betrieb eines eigenen Online-Shops Ihnen am Anfang zu viel erscheint, können Sie Ihr Geschäft jederzeit auch auf einem Marktplatz eröffnen. So sparen Sie sich den Aufwand zum Aufbau und Betrieb einer ganzen Plattform sowie die erheblichen Investitionen in das Hosting, Design und Marketing.

Testen Sie Ihre Produkte und Geschäftsideen als Verkäufer:

Nutzen Sie den Marktplatz als Umgebung, in der Sie neue Produkte oder Geschäftsideen ausprobieren können. Die Vielfalt der Kunden auf einem Marktplatz ist ideal, um zu testen, welche Zielgruppen auf Ihre Produkte ansprechen und was sie bereit sind, dafür auszugeben.

Der Marktplatz als Marketingmöglichkeit:

Ihre Präsenz auf dem Marktplatz können Verkäufer als zusätzliche Marketingmöglichkeit nutzen. Sie können ihr eigenes Profil im Marktplatz anpassen und das Branding der eigenen Webseite beeinflussen, um mehr Sichtbarkeit im Internet zu erlangen.





Vorteile für Ihre Kunden

Erhöhter Komfort für Endkunden:

Ihre Kunden können bequem auf einem Marktplatz einkaufen und haben eine größere Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Internationale Kunden haben die Möglichkeit, ihre Produkte bei lokalen Händlern zu kaufen und die Lieferzeiten gering zu halten.

Kostenersparnis durch Preistransparenz:

Kunden haben die Möglichkeit, Preise und Leistungen verschiedener Verkäufer innerhalb des Marktplatzes zu vergleichen und immer die beste Leistung zum günstigsten verfügbaren Preis zu finden. Kaufen Sie Ihre Wunschartikel und profitieren Sie von der Preistransparenz.

Profitieren Sie von Produkten mit hohem Lagerbestand:

Auf Marktplätzen gibt es unzählige Händler, die Produkte führen und Angebote auf vorhandene Produkte machen können, wenn sie diese auch auf Lager haben. Das bedeutet für Ihre Kunden, dass ein gewünschter Artikel auf dem Marktplatz meist verfügbar sein sollte, weil er bei mehreren Händlern vorrätig sein kann.

Marktplätze sind eine vertrauenswürdige Plattform:

Sobald ein Marktplatz vom Kunden als vertrauenswürdige Plattform angesehen wird, vermittelt er ein Gefühl der Sicherheit. In Konfliktfällen gibt es in letzter Instanz immer denselben Marktplatzbetreiber, der die Sicherheit der Kunden garantiert - sei es mit ihren Zahlungsinformationen oder um sicherzustellen, dass die Auftragsabwicklung reibungslos verläuft. Somit hat der Kunde Zugriff auf eine Vielzahl von Produkten, ohne dass er den Shop wechseln und erneut auf Seriosität überprüfen muss.