



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO



PARTNER DER WIRTSCHAFT

AL SERVIZIO DELL'ECONOMIA

Kundenkontakt halten: Wie Sie jetzt bei Ihrem Kunden Präsenz zeigen

#stayconnected

#staysafe

ONLINE-MARKTPLÄTZE

Digitale Marktplätze spielen im E-Commerce eine wichtige Rolle und nehmen eine solide Position ein. Seit Jeff Bezos vor über 25 Jahren das erste Buch in seiner Garage verpackt und verschickt hat, haben sich unzählige verschiedene Formen entwickelt. Sie dienen verschiedenen Zwecken und unterscheiden sich im Angebot und im Verkauf von Produkten und Dienstleistungen.

Manche Marktplätze haben inzwischen einen derart hohen Bekanntheitsgrad, dass sie sich zu regelrechten Produktsuchmaschinen entwickelt haben. Diese erhalten oft ähnlich viele Suchanfragen für Produkte und Dienstleistungen wie herkömmliche Suchmaschinen (z.B. Google).

Andere Marktplätze sind weitaus kleiner und haben sich auf besondere Produktgruppen oder auch Nischenprodukte spezialisiert.

Ein derzeitiger Trend sind lokale Online-Marktplätze mit dem Ziel den lokalen und regionalen Handel zu fördern.

Der Schritt in den Onlinehandel sollte somit erleichtert werden. Es geht nicht nur darum, neue Kunden zu gewinnen, sondern auch dem veränderten Kundenverhalten entgegenzukommen.

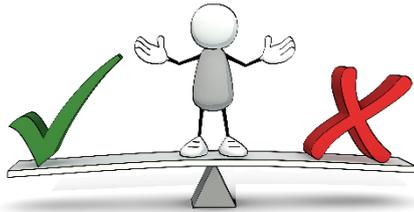
Die Erwartungen und Vorgehensweisen von Verbrauchern haben sich verändert. Die Grenze zwischen Online- und Offlinehandel verschwindet zunehmend.



© Pavlo Plakhotia/Shutterstock.com



Onlineshop vs. Online-Marketplace



© ullrich/Shutterstock.com

Viele Unternehmer und Unternehmerinnen stehen vor derselben Frage: eigener Onlineshop oder Verkauf durch einen Online-Marketplace? Um diese Frage beantworten zu können müssen die eigene Verkaufsstrategie klar definiert und die zur Verfügung stehenden Ressourcen, überprüft werden.

Marktplätze bieten viele Vorteile:

- ☑ Normalerweise verfügen sie bereits über einen **soliden und zahlreichen Kundenstamm**. Die Frequenz auf den Seiten ist meist hoch, sodass die Wahrscheinlichkeit, von potentiellen Kunden gesehen zu werden, groß ist.
- ☑ Die **Reichweite** von Marktplätzen ist üblicherweise überregional, wenn nicht sogar weltweit.
- ☑ Marktplätze sind sehr kundenfreundlich und Angebote werden sehr transparent dargestellt. Sie genießen also schnell das **Vertrauen ihrer Nutzer**.
- ☑ Der **Aufwand für den Händler** bleibt relativ **gering**, da er sich nicht - wie bei einem eigenen Onlineshop - über Marketingmaßnahmen, Aktualisierungen, Zahlungsmethoden sowie den Versand den Kopf zerbrechen muss. Diese Aspekte werden meist vom Online-Marktplatz selbst abgewickelt.
- ☑ Marktplätze bieten Verkäufern die Möglichkeit, **Erfahrung** über den Verkauf im Internet zu sammeln und können somit als „Testmarkt“ verwendet werden.

Es gibt auch einige Nachteile, welche nicht außer Acht gelassen werden sollten:

- ⊗ Online-Marktplätze verlangen normalerweise **Gebühren**, welche aus monatlichen Fixpreisen oder/und variablen Beträgen pro Verkauf bestehen können.



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

CAMERA DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA DI BOLZANO



PARTNER DER WIRTSCHAFT

AL SERVIZIO DELL'ECONOMIA

- ⊗ Das **Konkurrenzlevel** auf Marktplätzen ist sehr hoch. Potentielle Kunden können innerhalb weniger Klicks die Eigenschaften sowie den Preis des angebotenen Produktes oder der Dienstleistung mit denen anderer Produkte und Dienstleistungen vergleichen. Sehr oft hängt anschließend die Kaufentscheidung lediglich vom Preis ab.
- ⊗ Es ist sehr schwierig auf diesem Weg **langfristige Kundenbeziehungen** aufzubauen.
- ⊗ Meistens geben Online-Marktplätze **maximale Lieferzeiten, Zahlungsbedingungen** und den **Ablauf im Falle von Rücksendungen** vor, welche das Unternehmen einhalten muss.
- ⊗ Der Marktplatz gibt das **Design** vor. Es ist meist nicht möglich die Angebote personalisiert darzustellen.
- ⊗ Es besteht die Gefahr, dass der Marktplatz zu einem späteren Zeitpunkt Produkte anbietet, welche die eigenen ersetzen.

Online-Marktplätze bieten viele Vorteile, aber leider auch Nachteile. Als Onlinehändler bzw. Onlinehändlerin sollten Sie vorab Ihre Online-Strategie gut durchdenken und Ihre Ziele klar definieren.

Für weitere Informationen: digital@handelskammer.bz.it