

MULTI-CHANNEL- DISTRIBUTION

Einführung in das Thema



Landsiedel

0

Multi-Channel-Distribution Einleitung und Einführung

Multi-Channel-Distribution

Einleitung und Einführung

A shift to marketplaces confirmed by brands & retailers

x2

Marketplaces are growing at double the rate of overall e-commerce.
+25% growth in 2021 vs 2020

[Source](#)

46%

businesses selling on marketplaces YoY in Europe. 61% retailers in UK used marketplaces in 2022

[Source](#)

12%

of major retailers operate a marketplace, and **32% are considering opening one**

[Source](#)

+15-20%

GMV on marketplaces year on year for brands and retailers

[Source](#)

Customers more and more rely on marketplaces to discover and shop products

63%

begin their product searches on Amazon

[Source](#)

57%

of customers shop exclusively or a lot on marketplaces

[Source](#)

35%

shop at niche marketplaces, especially for fashion and home products

[Source](#)

55%

perceive marketplace to be influential to their purchase journey

[Source](#)

Multi-Channel-Distribution ist ein Vertriebsstrategie, bei der ein Unternehmen seine Produkte oder Dienstleistungen über **mehrere Verkaufskanäle** gleichzeitig anbietet.

In diesem Modul behandeln wir welche Vertriebskanäle wir für eine Multi-Channel-Distribution nutzen könnten und ob das sinnvoll für dein Unternehmen ist oder nicht.

Multi-Channel-Distribution

Einleitung und Einführung

- Durch die Streuung auf mehrere Vertriebskanäle wird ein Unternehmen weniger abhängig von einem einzelnen Vertriebskanal.
- Gleichzeitig können Unternehmen eine größere Reichweite erzielen und mehr Kunden erreichen.
- Infolgedessen erhöht sich natürlich auch der Umsatz.
- In einer immer wettbewerbsintensiveren Geschäftswelt kann die Fähigkeit, über mehrere Kanäle zu verkaufen, ein Wettbewerbsvorteil sein, der dazu beiträgt, sich von Konkurrenten abzuheben.

Multi-Channel-Distribution

Einleitung und Einführung



Du lernst verschiedene Vertriebskanäle und die jeweiligen Vor- und Nachteile kennen. Wir zeigen dir auf, welche Anforderungen und Herausforderungen auf dich zukommen und helfen dir zu entscheiden welche Vertriebskanäle sinnvoll für dich sind oder nicht.