

MULTI-CHANNEL- DISTRIBUTION

Marktplätze

0

Marktplätze
Einführung

Wie schön wäre es, wenn Kunden auf DICH zukommen würden und du ihnen nicht hinterrennen müsstest? Auf Marktplätzen ist genau das möglich, denn **Marktplätze** schalten für dich Werbung und bringen die Kunden zu deinen Produkten.

Ob das Ganze wirklich so schön ist und wie du dich dafür oder dagegen entscheiden kannst, behandeln wir heute.

Marktplätze

Einführung - Statistik



- Top 3: eBay, Amazon, Otto
- Zusammen haben die drei alleine einen Umsatz von 63,7 Mrd. Euro
- Umsätze steigen jedes Jahr an
- Marktplätze gewinnen immer mehr an Beliebtheit

1

Marktplätze

Was sind Marktplätze

Marktplätze

Was sind Marktplätze

- Marktplätze sind Online-Plattformen, auf denen Verkäufer ihre Produkte oder Dienstleistungen präsentieren und anbieten können.
- Sie decken verschiedene Kategorien ab, von Elektronik über Mode bis hin zu Dienstleistungen und mehr.
- Durch die große Nutzerbasis der Marktplätze erhalten Produkte oftmals eine größere Sichtbarkeit als auf eigenständigen Websites.

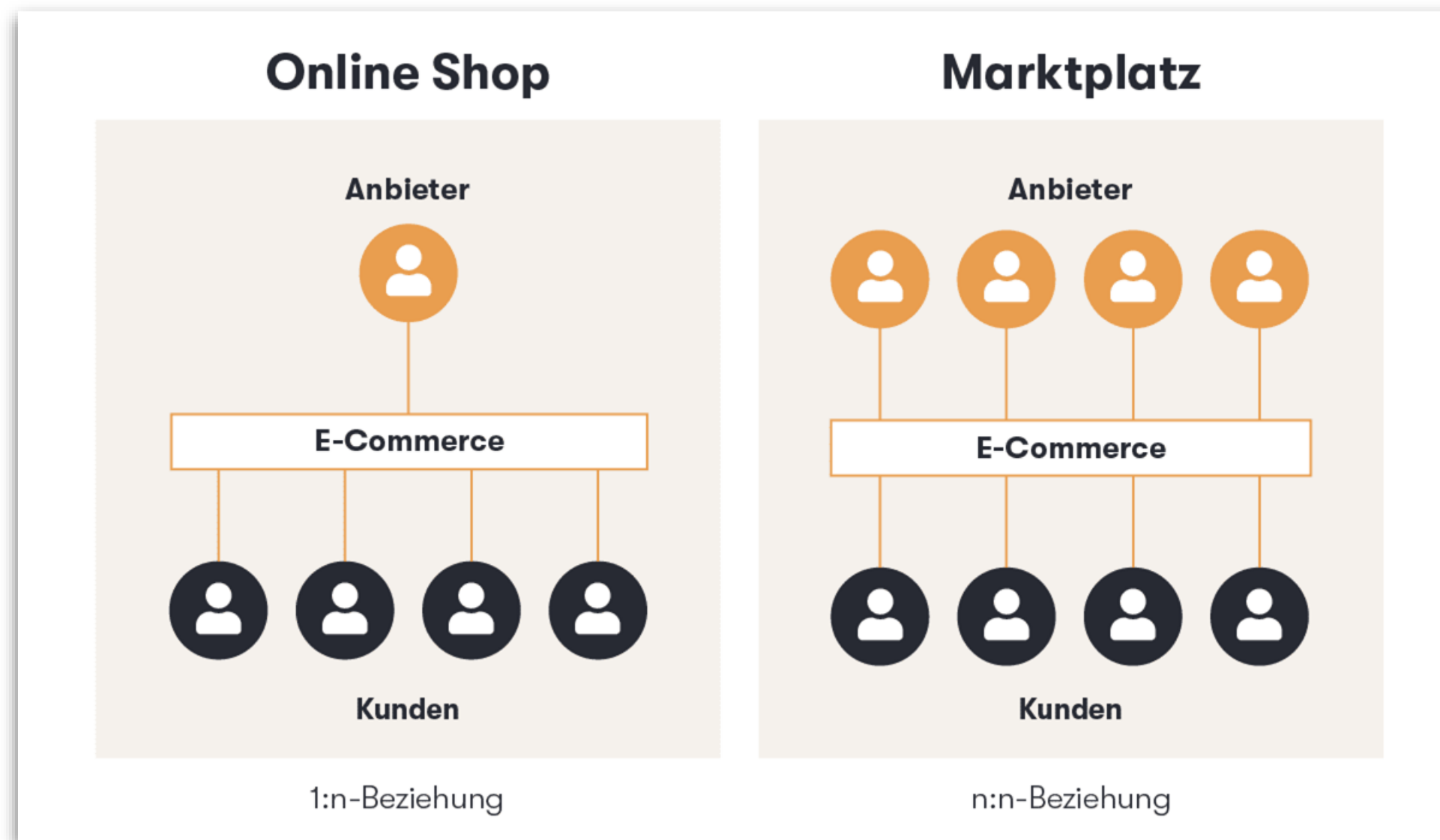
Marktplätze

Was sind Marktplätze

- Marktplätze nutzen Bewertungen, Bewertungen und Sicherheitsmaßnahmen, um Vertrauen zwischen Käufern und Verkäufern aufzubauen.
- Die Nutzung von Marktplätzen ist in der Regel mit Gebühren verbunden, z.B. für das Einstellen von Produkten oder Transaktionen.
- Marktplätze können Teil einer langfristigen Verkaufsstrategie sein, die auch den Aufbau einer eigenen Marke berücksichtigt.

Marktplätze

Was sind Marktplätze



Quelle: <https://www.epoq.de//content/uploads/2022/07/e-commerce-marktplatz-unterschied-online-shop-epoq.png>

- Im eigenen Online-Shop ist man ein Einzelanbieter und daher in einer sog. "1:n-Beziehung" mit Kunden
- Auf Marktplätzen ist man einer von vielen Anbietern und daher in einer sog. "n:n-Beziehung" mit Kunden
- Oftmals bieten mehrere Anbieter auch das gleiche Produkt an

2

Marktplätze

Marktplätze & Kostenaufstellungen

Marktplätze

Marktplätze & Kostenaufstellungen - Amazon



Amazon

Amazon ist eines der weltweit größten E-Commerce Unternehmen und Online-Marktplätze. Es wurde 1994 gegründet.



Services

- Amazon FBA
- Amazon Ads
- Internationale Amazon Marktplätze weltweit

Kostenaufstellung

- Prozentuale Gebühr pro Verkauf
- Monatliche Grundgebühr
- Bei FBA kommen noch Versandkosten, Lagerkosten, Retourenkosten, usw. dazu

Marktplätze

Marktplätze & Kostenaufstellungen - eBay



eBay

eBay ist eine der weltweit bekanntesten und etabliertesten Online-Handelsplattformen und wurde 1995 gegründet.



Services

- eBay Anzeigen
- eBay Ads
- Auktionen

Kostenaufstellung

- Prozentuale Gebühr pro Verkauf
- Monatliche Grundgebühr
- Bei eBay Anzeigen ebenfalls eine prozentuale Gebühr, die man zuvor aber selbst festlegt

Marktplätze

Marktplätze & Kostenaufstellungen - Otto



Otto

OTTO ist ein bekanntes deutsches E-Commerce-Unternehmen und einer der größten Online-Händler in Deutschland. Der OTTO Marktplatz wurde im Oktober 2019 eingeführt.



Services

- Otto Ads
- Sales und Rabattaktionen
- Vielfältige Produktkategorien

Kostenaufstellung

- Prozentuale Gebühr pro Verkauf
- Monatliche Grundgebühr

Marktplätze

Marktplätze & Kostenaufstellungen - Marktplätze im Vergleich

Traffic				
	Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht
	++	+	o	-/o
Kosten				
	Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht
	++	+	o	-/o
Einstiegshürde				
	Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht
	++	+	o	-/o

Marktplätze

Marktplätze & Kostenaufstellungen - Weitere Marktplätze

- Zusätzlich zu den 3 genannten Marktplätzen gibt es noch eine Vielzahl anderer Marktplätze
- Zu allen Marktplätzen haben wir eine Excel-Liste erstellt, die wir dir ebenfalls bereitstellen
- Die Liste wird ständig bearbeitet und weiterentwickelt, daher ist es empfehlenswert immer mal wieder in die Liste reinzuschauen

3

Marktplätze

Vor- und Nachteile von Marktplätzen

Marktplätze

Vor-/Nachteile von Marktplätzen

	Pros	Cons
Großer Kundenstamm	✓	✗ Hohe Konkurrenz
Hohe Sichtbarkeit & Reichweite	✓	✗ Gefahr der Abhängigkeit
Geringe Einstiegskosten	✓	✗ Hohe Gebühren
Schneller Start	✓	✗ Sammeln von Kundendaten oftmals nicht möglich/gestattet
Starkes Kundenvertrauen	✓	✗ Konkurrenz durch den Marktplatz selbst

4

Marktplätze

Organisch Verkaufen auf Marktplätzen

Marktplätze

Organisch Verkaufen auf Marktplätzen

- Organisches Verkaufen auf Marktplätzen bedeutet, Produkte ohne kostenpflichtige Werbung oder Anzeigen anzubieten.
- Dies bedeutet, dass Marktplatz-Verkäufer auf natürliche Weise Kunden anziehen und Verkäufe generieren.
- Im Gegensatz zu Marktplatz Ads ist dies oftmals ein langfristiger Prozess und das regelmäßige Durchführen von gewissen Optimierungen

Marktplätze

Organisch Verkaufen auf Marktplätzen - Optimierungspunkte

01

Die Verwendung von relevanten Keywords und Suchbegriffen ist entscheidend, um sicherzustellen, dass die Produkte in den Suchergebnissen des Marktplatzes erscheinen, wenn potenzielle Käufer nach ähnlichen Produkten suchen.

Suchbegriffe

02

Positive Bewertungen und Rezensionen von Kunden können das Vertrauen der Käufer stärken und die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass sie Produkte kaufen.

Rezensionen

03

Verkäufer sollten ihre Produktseiten auf dem Marktplatz optimieren, indem sie hochwertige Produktbeschreibungen, und Bilder benutzen. Eine klare und präzise Produktpräsentation erhöht die Wahrscheinlichkeit des Kaufes.

Produktseite

5

Marktplätze

Verkaufen auf Marktplätzen mit Ads

Marktplätze

Verkaufen auf Marktplätzen mit Ads

- Marktplatz-Anzeigen (auch bekannt als "Marktplatz Ads" oder "Marketplace Ads") beziehen sich auf Werbeanzeigen, die auf Online-Marktplätzen geschaltet werden.
- Marktplatz-Anzeigen sind eine Möglichkeit für Verkäufer, ihre Produkte oder Dienstleistungen innerhalb dieser Marktplätze zu bewerben
- Im Gegensatz zum organischen Verkauf, können Marktplatz Ads sofort geschaltet werden
- Der Erfolg der Marktplatz Ads hängt von verschiedenen Faktoren ab

Marktplätze

Verkaufen auf Marktplätzen mit Ads - Worauf zu achten ist

01

Du kannst Marktplatz Ads automatisch oder auch manuell ausrichten. Bei der manuellen Ausrichtung muss man vorsichtig sein, da sie sonst den falschen Kunden ausgespielt wird und die Wahrscheinlichkeit des Kaufes sinkt.

Ausrichtung

02

In der Regel kann man auf Marktplätzen bereits mit sehr kleinem Budget Ads schalten. Zu wenig Budget und die Kampagne läuft nicht richtig. Zu viel Budget und es könnte passieren, dass du Geld verbrennst.

Budget

03

Auch andere schalten Ads, daher "bietest" du auf die beworbenen Keywords. Wenn dein Gebot zu niedrig ist, wird deine Ad nicht ausgespielt, daher solltest du auch unbedingt eine gute Gebotsstrategie entwickeln.

Gebotsstrategie

Marktplätze

Verkaufen auf Marktplätzen mit Ads - Vorteile



Sofortiger Start

Du musst nicht warten bis deine Produkte erstmal organisch "heiß" laufen, sondern kannst sofort Ads schalten und im Optimalfall direkt Sales generieren.



Gezielte Ausrichtung

Es ist möglich, deine Anzeigen gezielt an bestimmte Zielgruppen oder Keywords auszurichten. Dadurch hast du die Möglichkeit, die Leistung deiner Produkte bei diesen Zielgruppen zu testen.



Schnelle Skalierung

Marktplatz Ads sind eine sehr gute Möglichkeit zur schnellen Skalierung.

6

Marktplätze

Marktplatz Ads Agentur

Marktplätze

Marktplatz Ads Agentur

- Eine Marktplatz Ads Agentur ist ein Unternehmen, das sich darauf spezialisiert hat, Werbekampagnen auf Marktplätzen für Verkäufer zu erstellen, zu verwalten und zu optimieren.
- Oftmals erhalten solche Agenturen einen prozentualen Anteil des verwendeten Ad-Budgets auf den jeweiligen Marktplätzen
- Aufgaben von Marktplatz Ads Agenturen sind unter Anderem:
Keyword-Recherche, Kampagnenerstellung, Anzeigenentwicklung,
Budgetmanagement, Ausrichtung & Targeting, Analyse & Optimierung, usw.

Marktplätze

Marktplatz Ads Agentur - Beispiel: Amazon Ads Agentur

So funktioniert unser faires Provisions-Modell

Bei unserer leistungsorientierten Vergütung berechnen wir eine individuelle Provision auf den ausgabenbereinigten Werbeumsatz. Der Ad-Spend wird von Ihren Umsätzen abgezogen – so arbeiten wir im Advertising erfolgsorientiert und sehr profitabel.

$$\left[\begin{array}{c} 200.000 \text{ €} \\ \text{SALES} \end{array} - \begin{array}{c} 18.000 \text{ €} \\ \text{AD SPEND} \end{array} \right] \times \begin{array}{c} 5 \% \\ \text{PROVISION} \end{array} = \begin{array}{c} 9.100 \text{ €} \\ \text{PERFORMANCEBASIERTE} \\ \text{PROVISION} \end{array}$$

Beispielrechnung mit einer individuellen Provision von 5 %



- Beispiel anhand einer realen Amazon Ads Agentur
- Unternehmen hat Verkäufe in Höhe von 200.000 €
- Der Ad Spend lag bei 18.000 €
- Die Marge liegt also bei 182.000 €, wovon sich die Agentur 5% Provision (also 9.100 €) nimmt.

7

Marktplätze

Vor- und Nachteile Ads selber schalten

Marktplätze

Vor-/Nachteile Ads selber schalten

	Pros		Cons
Keine Kosten für Agenturen & mehr Werbebudget	✓	✗	Hohe Lernkurve bis zur "guten" Ad
Volle Kontrolle	✓	✗	Zeitaufwand
Flexibilität	✓	✗	Fehlende Expertise
Learnings	✓		

8

Marktplätze

Vor- und Nachteile Marktplatz Ads Agentur

Marktplätze

Vor-/Nachteile Marktplatz Ads Agentur

	Pros	Cons
Expertise & Fachkenntnisse	✓	✗ Hohe Kosten
Zeitersparnis	✓	✗ Abhängigkeit
Automatische Optimierung durch Agentur	✓	✗ Verlust der direkten Kontrolle
Regelmäßige Analyse & Berichterstattung	✓	✗ Richtige Agenturauswahl ist herausfordernd

9

Marktplätze

Entscheidung treffen - Agenturen

Um eine **Entscheidung darüber zu treffen**, ob die Inanspruchnahme von Marktplatz-Ads-Agenturen für dich von Vorteil ist, ist es wichtig, verschiedene Kriterien zu berücksichtigen und sorgfältig zu analysieren. Durch die genaue Betrachtung dieser Kriterien kannst du hinterher bestimmen, ob die Zusammenarbeit mit einer Marktplatz-Ads-Agentur für deine Anforderungen sinnvoll ist oder nicht.

Marktplätze

Entscheidung treffen - Agenturen

Abhängigkeit

- | Ist es dir wichtig unabhängig von externen Dienstleistern zu sein?
- | Auch deine Flexibilität geht verloren, da du abhängig wirst.

Marktplätze

Entscheidung treffen - Agenturen

Zeit

| Möchtest du Zeit einsparen?

| Agenturen übernehmen zeitaufwändige Bereiche.

| Du musst dich dank Agenturen z.B. nicht mehr mit deinen Marktplatz Ads beschäftigen.

Marktplätze

Entscheidung treffen - Agenturen



03

Budget

- | Agenturen müssen natürlich ebenfalls bezahlt werden.
 - | Diesen Invest kannst du dir sparen, wenn du dich selbst kümmerst.
 - | Daher musst du dir die Frage stellen ob du dir lieber Zeit oder lieber Geld sparen möchtest?
- 

Marktplätze

Entscheidung treffen - Agenturen



04

Expertise

- | Hast du jemanden mit Marktplatz-Expertise in deinem Unternehmen?
 - | Agenturen setzen oftmals sogar mehrere Mitarbeiter mit starker Expertise ein.
- 

Marktplätze

Entscheidung treffen - Agenturen



05

Kontrolle

- | Agenturen erhalten oftmals die volle Kontrolle..
 - | Ist es dir wichtig, dass du selbst die volle Kontrolle über deine Marktplatz-Accounts behältst (und flexibel agieren kannst)?
- 

Hoher Zeitaufwand

Ads selbst schalten

Geringe Kosten

Hohe Kosten

Geringer Zeitaufwand

Marktplatz Agentur

10

Marktplätze
Key Takeaways

Marktplätze

Key Takeaways

01

Abhängigkeit

- | Ist dein Umsatz auf Marktplätzen steigt die Abhängigkeit.
- | Marktplätze können dein Unternehmen jederzeit ausschließen.
- | Teilweise werden in Unternehmen die Gehälter ganzer Abteilungen bezahlt. Das kann schnell nach hinten gehen, falls der Marktplatz mal entscheidet, dein Unternehmen vom Marktplatz auszuschließen.

Marktplätze

Key Takeaways

02

Zielgruppe

- | Auf Marktplätzen wie z.B. Amazon sind viele Zielgruppen vertreten.
- | So gut wie jedes Produkt ist dort verkaufbar.
- | Wenn deine Zielgruppe stark vertreten ist, gibt es ein hohes Umsatzpotenzial.

Marktplätze

Key Takeaways



03

Gebühren

- | Gebühren zwischen 12-15% sind keine Seltenheit
 - | Das muss unbedingt mit einberechnet werden.
 - | Falls nicht, kann der Verkauf auf Marktplätzen schnell unprofitabel werden.
- 

Marktplätze

Key Takeaways



04

Sichtbarkeit

- | Sehr hohe Sichtbarkeit auf Marktplätzen vorhanden.
 - | Gerade Marktplätze wie z.B. Amazon, eBay, Otto, etc. sind Giganten im Bereich Sichtbarkeit.
- 

Marktplätze

Key Takeaways



05

Konkurrenz

- | Der Konkurrenzdruck ist sehr groß auf Marktplätzen.
 - | Bist du nicht hinterher und beschäftigst du dich nicht regelmäßig mit dem Marktplatz, kannst du schnell in der Masse untergehen.
- 

Hoher Sichtbarkeit

Marktplatz

Preissuchmaschinen

Geringe Gebühren

Hohe Gebühren

Eigener Webshop

Geringer Sichtbarkeit

Marktplätze

Zusammenfassung



Marktplätze sind äußerst faszinierend, wenn es um die Steigerung der Sichtbarkeit und Reichweite geht. Die niedrigen Einstiegskosten erleichtern den Beginn, doch besonders bei Aspekten wie "Marktplatz Ads" besteht die Gefahr von hohen Ausgaben. Es ist ratsam, die genannten Kriterien als Leitfaden zu verwenden, um eine gründliche Bewertung durchzuführen. So kannst du abschließend eine fundierte Entscheidung dafür oder dagegen treffen.

11

Marktplätze Aufgaben