

Die häufigsten Fragen

Wir möchten Ihnen eine Auswahl typischer „Fragestellungen“ aufzeigen. Klären Sie diese schon in der Planungsphase, so haben Sie sehr gute Chancen, dass Ihr neuer Vertriebskanal auch tatsächlich Ihre Erwartungen erfüllen wird.

Wichtige Fragen, die auf Antworten warten und die Sie tunlichst nicht unterschätzen sollten.

Häufige Fragen	Antworten
Allgemeine Fragen	
Welche Vertriebsstrategie will ich umsetzen?	Ein Verkauf von Posten unter einem „Alias“ unterscheidet sich deutlich von einem Verkauf unter meinem etablierten (Marken)namen. Wenn diese grundlegende Frage nicht eindeutig geklärt wird, wird sich das Gesicht Ihres Auftritts (Erscheinungsbild, Kundenkommunikation, Sortiment etc.) permanent ändern. Das werden Kunden nicht gerade attraktiv bzw. als seriös empfinden.
Will ich ein kalkulierbares Risiko eingehen oder lieber auf Nr. Sicher gehen?	Mit eBay Motors kann man viele Umsätze generieren. eBay vollbringt aber keine Wunder! Wer Ihnen so etwas verspricht, handelt unseriös. Akzeptieren Sie, das Sie – wie bei jedem Geschäft – erst einmal Geld in die Hand nehmen müssen.
Ist mein Sortiment, sind meine Dienstleistungen eBay Motors tauglich?	Planen Sie, Ihr Sortiment vorher und berücksichtigen diverse Einflussfaktoren wie Preisgestaltung, Markenbekanntheitsgrad, saisonale Umstände. Es spricht überhaupt nichts dagegen, sich vorhereingehend vom eBay Wettbewerb inspirieren zu lassen! Planen Sie, ob Ihre Produkte/Dienstleistungen besser in den Handels- oder Servicekategorien aufgehoben sind. Geben Sie „neuen Produkten“ Zeit, bis diese Akzeptanz finden. Kunden müssen sich auch erst einmal an neue Ideen gewöhnen können.
Soll ich meinen eBay Motors Auftritt „klein“ starten oder vorher ein eBay Budget bereitstellen?	Sie bekennen sich einerseits zu Ihrem eBay Motors Auftritt, andererseits haben Sie ein Kontrollinstrument, welches Ihnen rechtzeitig möglichen Anpassungsbedarf ankündigt.
Informationen zum Artikel	
Welche Angebote stelle ich ein?	z.B. „Auktion“, „Powerauktion“, „Sofortkaufartikel“, „Shop Artikel“ etc... Je nach Art gelten besondere Eigenheiten, die sich direkt auf den Erfolg Ihres Angebots auswirken.
Wie wähle ich die richtigen Artikelkategorien aus?	Eine Platzierung in der falschen Kategorie bedeutet u.U. negative Konsequenzen durch eBay, da die Teilnahme nach eBay Richtlinien erfolgen muss. Außerdem kann der Kunde mit Unverständnis reagieren (genauer: Ihr Angebot wird nicht wahrgenommen). Merke: Der eBay-Kunde sucht in erster Linie Teile und Services für <u>sein</u> PKW-Modell.
Habe ich die wichtigsten Suchbegriffe in der Artikelbezeichnung ausgewählt?	Über Suchbegriffe werden Ihre Artikel durch die eBay Suchmaschine gefunden. Es existieren Suchlisten, die Sie vorher sichten sollten.
Wie bereite ich eine vollständige	Hier wiederholen Sie in ausformulierten Sätzen

Häufige Fragen	Antworten
Artikelbeschreibung vor?	Ihre Suchbegriffe, erläutern Ihren Artikel und weisen auf Ihren Shop sowie auf die rechtlichen Aspekte Ihres Angebotes hin. Unterliegen Sie bitte nicht dem Reiz, Texte oder Bilder vom Mitbewerb zu „adoptieren“. Sie würden in diesem Fall Urheberrechtsbruch begehen.
Sind meine Preise in eBay Motors wettbewerbsfähig?	Auktionen sollten grundsätzlich mit 1,00 € beginnen. Festpreise sollten sich möglichst an den Mitbewerbern orientieren. Lassen Sie eine eBay-Preis-Recherche durchführen.
Wie wähle ich die Laufzeit meines Angebotes auf dem eBay Marktplatz aus?	Je länger ein Angebot dauert, desto länger braucht Ihr Angebot um sich in der Suchliste „nach oben“ vorzuarbeiten.
Wie stelle ich Artikelabbildungen und mein Logo in eBay Motors ein?	Angebote ohne Abbildungen werden von den eBay Kunden in der Mehrheit ignoriert. Auch hier: „leihen“ Sie sich keine Abbildung vom Mitbewerb, Ihrem Rechtsfrieden zuliebe.
Kann ich Gestaltungsmerkmale meiner eigenen Homepage in eBay übernehmen oder muss ich eigene Angebotsvorlagen gestalten?	Schreiben Sie nicht einfach „blanken“ Text, das wirkt unprofessionell und unseriös. Im übrigen ein typischer Anfängerfehler.
Macht es Sinn, meine Artikel durch „Zusatzoptionen“, wie z.B. Fettschrift, farbige Unterlegung der Artikelbezeichnung, Platzierung als Topangebot etc. aufzupeppen?	Ihr Artikel wird so in der Menge der anderen optisch besser wahrgenommen.
Welche Zahlungsmethoden akzeptiert der eBay Motors Käufer? Wie wickele ich den Zahlungsverkehr via eBay problemlos ab?	Beachten Sie dabei, in welcher Form Sie dies mit Ihrer Buchhaltung verbinden können. Die rasche und zuverlässige Abwicklung garantiert eine hohe Kundenzufriedenheit!
Wie schnell muss ich liefern? Wo sitzen meine potenziellen Kunden? Wohin muss ich u.U. liefern?	Der Erfolg wird auch durch die regionale Verfügbarkeit Ihres Angebots bestimmt. Beachten Sie dabei, das unter Umständen. ein Versand in das europäische Ausland besonderen Bestimmungen unterliegen kann. Schnelligkeit und Zuverlässigkeit ist für den eBay-Käufer Trumpf.
Welche Widerspruchsrechte hat der Kunde? Bin ich unter Umständen bereit, eine „Geld-Zurück“ Garantie zu gewähren?	Je kundenfreundlicher Sie Ihr Angebot gestalten, desto höher die Akzeptanz. Andererseits kann sich so auch Ihr Aufwand spürbar erhöhen.
Wie sieht die Rechtssituation aus, wenn ich Montagepartner zwischenschalte und Kunden route?	Hier müssen Sie sich auf alle Fälle von einem eBay-kompetenten Rechtsbeistand hinsichtlich Gewährleistungsansprüchen beraten lassen!
Wie regel ich den Zahlungsverkehr?	Nur, wenn dem Kunden die Zahlung- und die Kaufabwicklung einleuchtet, wird er Ihr Angebot akzeptieren.
MICH Seite	
Was muss ich tun, damit sich der User von meinem Unternehmen auf eBay motors einen schnellen Eindruck verschafft?	Dazu zählt z.B. die Vermittlung der Firmenphilosophie oder den gelebten Servicegedanken.
Wie beschreibe ich den Kaufabwicklungsprozess?	Auch wenn Ihr Angebot sich im Grundsatz nicht vom klassischen eBay Versandangebot unterscheidet, sollten Sie hier eine prägnante Beschreibung anbieten.
Erfülle ich die gesetzlichen Auflagen für meinen gewerblichen eBusiness Auftritt?	Hier müssen folgende Texte vorhanden sein: Impressum, Ust. Identnummer, Redaktionsangaben, Widerrufsrecht , Kontaktangaben, AGB, Datenschutzerklärungen.

Häufige Fragen	Antworten
	Diese Angaben sind obligatorisch .
eBay Shop	
Soll ich über den Marktplatz oder über einen eigenen Shop verkaufen?	eBay Kunden erwarten bei einem seriösen, gewerblichen Angebot einen eBay Shop! Eine solche Differenzierung kann sinnvoll sein, wenn Sie auf dem Markt lediglich einen Auszug Ihres Sortiments anbieten wollen, um die Kunden in Ihren Shop zu führen. Alle Marktartikel werden automatisch auch im Shop verfügbar sein. Daher muss eine möglichst einfache Preispolitik angestrebt werden, um den Administrationsaufwand zu minimieren!
Wie gestalte ich meinen eBay motors-Shop?	Je nach Shopmodell bestimmen Sie die Gestaltungsmöglichkeiten. Ein Upgrade ist jederzeit möglich. Allerdings sollten Sie direkt mit einem „Top Shop“ beginnen, da Sie hier mehr Gestaltungsmöglichkeiten besitzen und Zugriff auf wichtige Reportingtools haben.
Nach welchen Kategorien unterteile ich meinen Shop?	Gruppieren Sie Ihr Sortiment, so findet sich der Kunde schneller in Ihrem Shop zurecht.
Wie gestalte ich meinen Shop?	Ihre Kunden sollen den Einkauf bei Ihnen als ein Erlebnis erfahren können, zumindest sollten sie sich wohl und gut aufgehoben fühlen und Vertrauen zu Ihrem Unternehmen entwickeln können. Hier legen Sie auch den Grundstein für Kundenbindungspotenziale!
Wie werde ich den rechtlichen Auflagen in meinem Shop gerecht?	Rechtliche Informationen gehören auf jeden Fall auf die Shopseiten! Lt. Grundsatzurteil des OLG Hamm (Az. 4 U 2/05) muss der Hinweis für das Widerrufsrecht des Kunden offenkundig sein.
Informationslogistik	
Mit welcher Software kann ich meinen eBay Auftritt gestalten und automatisieren?	Das eBay Bordwerkzeug macht eine rasche Platzierung möglich, kann jedoch nicht die Abwicklung und die Pflege der Artikel auf dem eBay Server abbilden. Wenn Sie Artikel häufig ändern müssen, sollten Sie anstelle des Turbolisters ein Profitool z.B. von Speed4Trade einsetzen.
Soll ich den eBay Verkaufsmanager nutzen oder brauche ich Spezialsoftware?	Als Abonnent eines „Top Shops“ (oder höher) kostet Sie dieses Tool keinen Cent extra und ermöglicht eine rudimentäre Produktion. Die Profis arbeiten jedoch mit Spezialsoftware.
Soll ich eine Auslagerung der Produktionstools auf hosted Services wie zum Beispiel „Dreamrobots“, „Afterbuy“ etc. erwägen?	Diese Tools spezialisieren sich auf mittlere bis große Umsatzvolumina und erleichtern die Produktion durch bessere Anpassbarkeit an Ihre Anforderungen.
Wie binde ich mein Warenwirtschaftssystem an eBay Motors an?	Diese technische Möglichkeit ist zunächst aufwendig (sowohl in Punkto Zeit, wie auch in finanzieller Hinsicht), optimiert aber während der Produktion spürbar den Administrationsaufwand. Der wesentliche Vorteil liegt darin, dass Lagerbestände im Augenblick der eBay Platzierung in Ihrem Bestand geblockt werden. Hier bietet sich Software von Speed4Trade an.
Wie kann ich TecDoc Daten einbinden?	Hier bietet sich Software von Speed4Trade oder Kumasoft an.
Quelle: Wolk & Partner Car Consult	

Wenn Sie Hilfe benötigen, rufen Sie uns an.

Wolk & Partner Car Consult GmbH: +49 (2204) 842521