

online aftersales



Profitieren Sie von eBay motors, dem neuen Vertriebsweg



Wir liefern Ihnen das Wissen, mit dem Sie viel Lehrgeld sparen!



WOLK & PARTNER CAR CONSULT GMBH



online aftersales

Kein anderer Vertriebskanal im Aftersalesmarkt hat sich im letzten Jahr so boomartig entwickelt wie eBay motors! Gerade in Deutschland ist die Resonanz überwältigend. Steigen Sie ein und profitieren Sie mit! Dafür gibt es gewinnbringende Argumente:

eBay motors - ist ein starker neuer Vertriebskanal

eBay ist Weltmarktführer im Onlinehandel mit Endverbrauchern. eBay motors hat Besucherzahlen, die kein anderer Anbieter im e-commerce in diesem Segment schlagen kann. Das ergibt eine Verkaufs-Power, die kein anderer Internetshop vorweisen kann. Das „Sofortkauf-Angebot“, günstigere Kosten als im „Offline-Handel“, die Schnelligkeit, die Ausweitung des Marktgebietes, die Ansprache neuer Zielgruppen macht eBay besonders für Profi-Anbieter aus Industrie und Handel attraktiv.

und bietet Kundenzuführung für Ihre Werkstattpartner

Seit April 2005 ist in eBay motors auch die Einstellung von Dienstleistungen möglich. Das gibt Anbietern im Aftersalesmarkt die Möglichkeit, auch Handelsware inkl. Einbau online anzubieten. Allen Betreibern von Werkstattnetzen eröffnet sich die Chance, Kunden außerhalb der DIY-Szene anzusprechen und diese gezielt über eBay motors ihren Werkstattpartnern zuzusteuern. Damit ist eBay motors nicht nur ein Vertriebsweg für die begrenzte Zielgruppe der Selbsteinbauer, sondern öffnet sich für Autofahrer, die auf Service und Einbau Wert legen. Diese Chance sollten auch Sie nutzen!

aber funktioniert ganz anders als der Offline-Handel

Mit seiner Schnelligkeit, seiner Preistransparenz unterliegt eBay anderen, neuen Vermarktungsgesetzen, die in keiner Weise mit dem uns bekannten Geschäft vergleichbar sind. „Check eBay first“ ist dabei, Leitmaxime der Verbraucher zu werden. Wenn Sie diesen Marktplatz effektiv nutzen wollen, dann sollten Sie mehr über ihn wissen. Deshalb bietet Ihnen WOLK & PARTNER CAR CONSULT mit **online aftersales** Entscheidungshilfen an. Lernen Sie, diesen Vertriebsweg besser zu verstehen. Damit Sie wissen, worauf es ankommt, keine typischen Startfehler begehen und Sie sich sicher sind, das Beste für sich erreicht zu haben.



Wissen Sie, wie Sie mit eBay eine systematische Kundenzuführung

für Ihre Netzwerkpartner betreiben können?

KUNDEN ZUFÜHREN



Die Inhalte im Überblick

Band I: Was fasziniert Autofahrer an eBay motors ? Online Käufer richtig verstehen!

Das Wissen um die genaue Zielgruppenansprache ist wesentlich für Ihren Erfolg bei eBay. Wir haben Verhalten und Einstellungen von Autofahrern rund um den Einkauf von PKW-Komponenten für Sie erforscht und in Highlights zusammengefasst.

Bei der Untersuchung handelt es sich um eine repräsentative Befragung bei 1400 wartungsverantwortlichen Autofahrern auf der Basis von Telefoninterviews im Frühjahr 2005 in Deutschland. Die Auswertung erfolgte nach demografischen und KFZ-spezifischen Merkmalen. Zusätzlich wurden Kreuzauswertungen vorgenommen.

Ergebnisse der Befragung (ca. 50 Seiten + 50 Seiten Tabellenanhang)

- Nutzungsgrad von eBay motors (Kaufhäufigkeiten, Artikelgruppen, neue/gebrauchte Ware)
- eBay motors spezifisches Kaufverhalten und Kaufmotivation
- Likes und Dislikes beim Einkauf über eBay
- Kaufablehnungsverhalten und Gründe gegen eBay
- eBay motors im Wettbewerb mit anderen Vertriebswegen
- Sortiments- und Produktpräferenzen beim Einkauf über eBay
- Präferenzen für Autoservice Dienstleistungsangebote/Einbauverhalten
- Einstellungen der eBay Käufer zu Autoservice und Wartung
- eBay motors Käufertypologie

Summary, Ausblick und Empfehlungen (ca. 20 Seiten)

- Marktszenarien für eBay motors
- Die Bedeutung von eBay motors als zusätzlicher Vertriebskanal im Aftermarket
- Notwendigkeit der Einführung eines Dienstleistungs- und Serviceangebotes bei eBay
- Notwendigkeit einer zukünftig differenzierteren Käuferansprache
- Fazit und Ausblick

Band II: eBay motors Expertise - Wie nutzen Sie den neuen B2C-Vertriebsweg erfolgreich?

Die Expertise gibt klare Antworten zu maßgeblichen strategischen und praxisorientierten Fragen. Neben dem produktorientierten Onlinehandel werden auch die neuen Möglichkeiten der Kundenzuführung zu Werkstattpartnern herausgearbeitet. Die Marktexpertise hat einen Umfang von 100 Seiten.

Marktstrategische Überlegungen

- Relevantes Aftermarket-Umfeld (PKW-Komponenten) für eBay motors
- Bedeutung und zukünftige Entwicklung von eBay motors im PKW-Aftermarket nach Sortimentsgruppen
- Integration bzw. Abgrenzung von eBay motors gegenüber Ihren traditionellen Vertriebsaktivitäten

Konzeptionelle Voraussetzungen für ein erfolgreiches eBay-Engagement

Sortimente (Handelsware wie Lagerrestposten, Lieferrückläufer, Aktionsware etc./ Dienstleistungen wie Autoservice, Montage etc.)

Welche Zielgruppen werden angesprochen

Aufbau eines eBay Einbaupartner-Netzwerkes (Partnergewinnung und qualitätssichernde Maßnahmen, Gebühren)

Pricing (Preispositionierung, Sourcing, Vermeidung von Preis-Kannibalismus)

Kommunikation (Effektive Möglichkeiten innerhalb und außerhalb von eBay)

Verkaufsstrategie (Positionierung und Abgrenzung zu den traditionellen Vertriebswegen)

Prozessablauf, Organisation, Logistik, Zahlungsabwicklung, Personal, Outsourcing etc.

EDV-Abwicklungssoftware

Rechtliche Hinweise

Permanente Marktbeobachtung und Sortiments- und Preisanalyse

Kosten und Rentabilität

Timing und Implementierung der eBay-Aktivitäten

Anhang: Kurzinformation über die Einstellung in den eBay Shop oder den eBay Marktplatz

Wissen Sie, wie Sie Preiskannibalisierung in eBay vermeiden?



WOLK & PARTNER CAR CONSULT GMBH

Für Ihre zukünftigen Online-Aktivitäten bietet Ihnen **online aftersales** einen umfassenden Überblick und gute Arbeitsgrundlagen. Zur Erarbeitung Ihres individuellen Online-Auftritts bietet WOLK & PARTNER CAR CONSULT weitere Leistungen:

Konzept & Beratung

- Welche Potenziale erschließt Ihnen eBay?
- Wie nutzen Sie eBay zur Kundenzuführung für Ihre Werkstattpartner?
- Wie vernetzen Sie eBay mit Ihren bisherigen Verkaufskonzepten?
- Wie vermeiden Sie Preiskannibalisierung?
- Welche Kosten & Rentabilitäten erwarten Sie?

Research

- Profit-Check (Kosten- und Rentabilitätsplaner)
- Preis-Check (eBay und Online Preisanalysen)
- Benchmark-Check (Was leistet Ihr Wettbewerb?)
- Verkaufs-Check (Abverkaufsanalysen nach Kategorien/Powersellern)

Training/Workshops/Vorträge

- Fit for eBay (vom Einführungs- bis zum Profiwissen)

Koordination und Umsetzung

Bei Bedarf unterstützt Sie in allen Umsetzungsfragen ein leistungsstarkes eBay-Aftersales-Experten-Netzwerk. Online- und eBay-erfahrene EDV-, Logistik-, Rechts- und Marketingspezialisten helfen Ihnen, schnell und unkompliziert zu guten Ergebnissen zu gelangen.

EDV

- professionelle Softwareunterstützung
- Warenwirtschaftsintegration und TecDoc Nutzung
- eBay Installation und betriebliche Umsetzung
- Einweisung und Usertraining

LOGISTIK

- Logistik und Vermarktung von Restposten, Lieferrückläufern etc.

RECHT

- Hilfestellung bei AGB, Fernabsatzgesetz, Gewährleistung

Speed4Trade

abitcon

LIMAL
WIR VERKAUFEN IHRE WAFF

Osborne
Clarke 

Ihr Aftersales Online-Experten-Netzwerk - Wir holen das Beste aus eBay für Sie raus!

online aftersales



Bestellen Sie **online aftersales** jetzt!

Weitere Informationen sowie ein detailliertes Inhaltsverzeichnis finden Sie auch im Internet unter **www.wolk-partner.de/onlineaftersales**

Zur Beantwortung Ihrer Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!