

Herzlich Willkommen zum Webinar

Online Marktplätze als Hilfe in Zeiten von Corona

Freitag, 27. März 2020 um 10.30 Uhr

Fragen an: streaming@stuttgart.ihk.de

Die Folien finden Sie zum Download auf der IHK Seite: 4735024

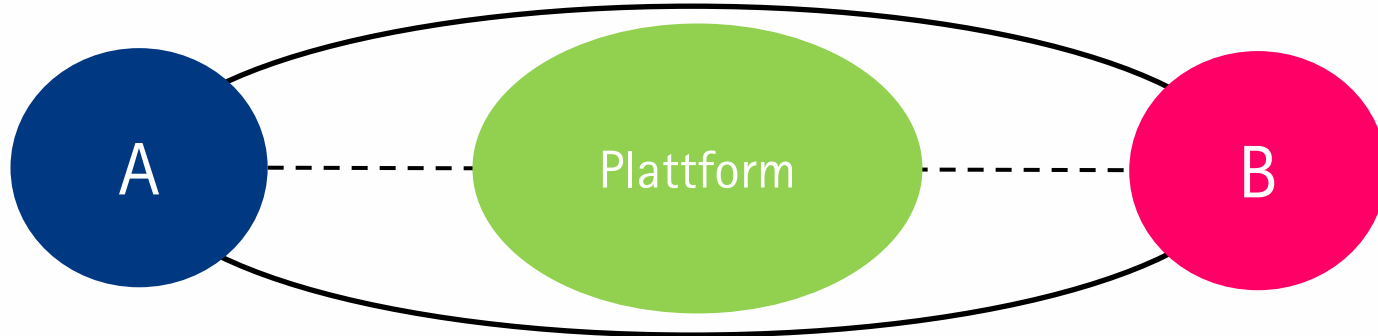


Online Marktplätze als Hilfe in Zeiten von Corona

- In der Corona Krise brechen bei vielen stationären Einzelhändlern die Umsätze weg,
- wer jetzt noch kein Online Shop hat,
- hat aber die Möglichkeit der Nutzung der Infrastruktur eines

=> Online Marktplatz oder Plattform (u.a. auch Social Media Plattformen)

Unterschied zwischen Online-Marktplatz und Online-Plattform?



Ein **Marktplatz** spielt bei der gesamten Verkaufstransaktion mit, von der Verwaltung der Zahlung bis hin zur Lieferung.

Eine **Plattform** hingegen verbindet lediglich Käufer und Verkäufer.

Welche strategischen Fragen sollten wir uns zu Beginn stellen?

- Kosten
- Arbeitsaufwand
- Technische Kenntnisse
- Reichweite vs. Zielgruppe

=> Online Marktplatz vs. Plattform (u.a. auch Social Media Plattformen)

Warum sollten wir auf einem Markplatz verkaufen?

- Verluste eindämmen
- Kunden wollen alles aus einer Hand kaufen
- Erschließung neuer Zielgruppen (regional und international)
- Steigerung der Marken- und Produktbekanntheit
- Marketingkosten geringer
- Förderung der schnelleren Weiterempfehlungen u.a. durch Bewertungssysteme



Welche strategischen Fragen sollten wir uns zu Beginn eines Einstiegs stellen?

- Welche Produkte und/oder Dienstleistungen sollen angeboten werden?
- Welchen Aufwand habe ich bei der Erstellung des Angebots?
- Wirtschaftlich sinnvoll? (Kosten: Einstellgebühr, Shopgebühr bzw. Provision)
- Konkurrenzprodukte? Wie hebe ich mich davon ab?
- Schnittstellen? ERP/ Warenwirtschaftssystem, die genutzt werden sollen?
- Welches Onlinehandelsmodell? B2B vs. B2C-Commerce

Welche Online Marktplätze/Plattformen gibt es?

- Amazon (Handel und Dienstleistungen)
- Amazon Business (Handel und Dienstleistungen B2B)
- E-Bay (Handel und Dienstleistungen)
- Etsy (Handel)
- Hood (Handel)
- Wucato (Handel B2B)
- My Hammer (Dienstleistungen)
- Alibaba (Handel B2B)
- Otto (Handel)
- Real (Handel)
- Mercateo (Handel B2B)
- Zalando (Handel)
- Book a Tiger (Dienstleistungen)
- Avocadostore (Handel)
- Rakuten (Handel)
- Klickrent (Bauindustrie)

Welche Social Media Plattformen lohnen sich zur Nutzung?

Kanal	Nutzende
<p>Facebook</p> 	<p>32 Mio. Nutzende in DE; 91% Mobile Nutzung Hauptaltersgruppe 18-29 Jahre (26,5%) und 50-64 Jahre (21,4%); Text, Bild, Videos auf Seiten, Veranstaltungen und Gruppen</p>
<p>Instagram</p> 	<p>15 Mio. Nutzende in DE; Hauptaltersgruppe 18-34 Jahre; Bild und Video in Storys und Feed; Hashtags</p>

Best Practice – Social Media Plattform



 brautmodellandgraf • Folgen ...

 brautmodellandgraf ❤️ #Abendmode

Heute eine #ALinie in #rosé mit #Herzausschnitt und romantischen #Spitzenärmelchen. 🥰
Seht euch auch die #Rückansicht an! 😊
Der Rücken hat einen tollen tiefen #Ausschnitt der ebenfalls von #Spitze geziert ist. #Loveit ❤️

·
·
·

#wirleibenzuhause #staypositive
#diezeitversüssen
#irgendwanngehtwiederaufwärts
#unddannwirdgefeiert

·
·

#abendkleid #ballkleid #braut2020
#brautkleid #hochzeitskleid
#brautkleid #hochzeitskleid

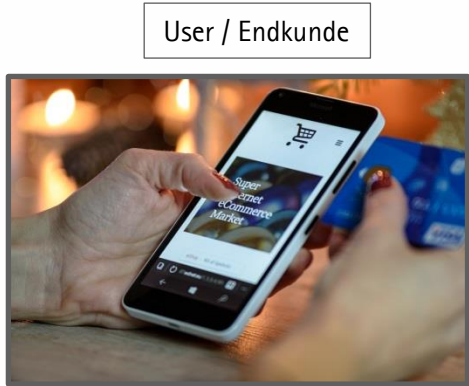
❤️ 💬 🚩

Gefällt 24 Mal
VOR 18 STUNDEN

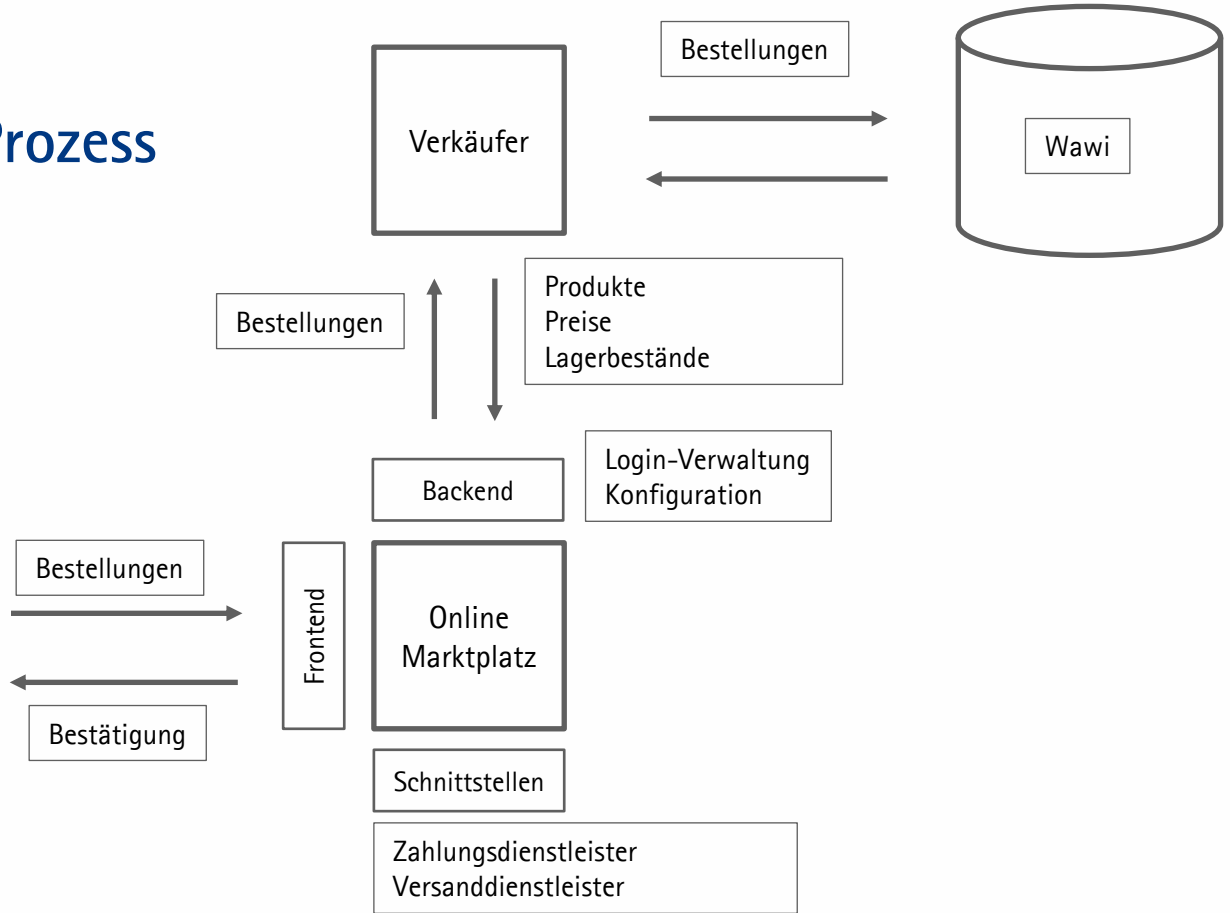
Melde dich an, um mit „Gefällt mir“ zu markieren oder zu kommentieren.

Quelle: Brautmode Landgraf, Stand 25.03.2020

Online Marktplatz Prozess



Quelle Bild: <https://pixabay.com>, Stand 18.03.2020



All das muss ferner beachtet werden!

- Rechtliche Grundlagen (IHK Webseite Dok. Nr. 4633698, 4637916, 4637166, 4642418)
 - Impressum, AGB, Widerrufsbelehrung und Muster-Widerrufsformular, Zahlungs- und Versandhinweise, Datenschutzerklärung, ggf. Batteriehinweise
 - Produkt muss im Wesentlichen beschrieben werden (z.B. Größe, Farbe, Gewicht, Eigenschaften, Zustand, z.B. kompatibel/nicht kompatibel mit... etc.)
 - Produktsicherheit / CE-Kennzeichnung (IHK Webseite Dok. Nr. 3645188, 3645214)
- Verkauf mithilfe von Social Commerce (bspw. Facebook oder Instagram)
- Logistik und Retourenmanagement
 - Wer versendet? Wo kommen die Retouren an?
 - Anbindung an mein Warenwirtschaftssystem?

Verkaufen auf Marktplätzen: Beispiel Amazon – Tipps & Tricks

1. Die Spielregeln von Amazon einhalten
2. Richtig überzeugen – Bilder, Bulletpoints, Beschreibung auf der Amazon Produktseite
3. Suchbegriffe und Angebote optimieren
4. „Sponsored“ Produkte nutzen
5. Hinterlegen Sie Verkäuferinformationen
6. Versuchen Sie die Buybox zu bekommen
7. Preise im Blick behalten und anpassen
8. Bundles
9. Amazon FBA (Fulfillment by Amazon)
 - Gebühren beachten = Lagerkosten + Versandgebühr + Gebühren für optionale Mehrwert-Dienstleistungen (bspw. Remission)
10. Professionelles Verkäuferkonto
11. Tools zum Tracken der Benutzerinteraktion nutzen
 - Helium 10 (kostenpflichtig)
 - Jungle Scout (kostenpflichtig)
 - Viral Launch (kostenpflichtig)
 - AMZScout (kostenpflichtig)

=> KEINE EMPFEHLUNGEN, SONDERN MÖGLICHKEITEN

Erfolgsfaktoren für einen Online-Marktplatz

1. Antwort auf Kundenfeedback
2. Kundenzufriedenheit
3. Spielregeln der Online-Marktplätze
4. Preisgestaltung
5. Produkt- oder Dienstleistungsauswahl

Welche aktuellen Unterstützungsmöglichkeiten bekomme ich?

- Unterstützung durch das Mittelstandskompetenzzentrum 4.0 Handel
 - <https://kompetenzzentrumhandel.de>
- Bundesförderprogramm „go-digital“
 - Module Digitalisierte Geschäftsprozesse, Digitale Markterschließung und IT-Sicherheit (2 Tage als Pflichtmodul)
 - <https://www.innovation-beratung-foerderung.de>
- BIEG (Serviceeinrichtung von IHK's) -> Online Marketing Leitfäden (www.bieg-hessen.de)
- Corona Soforthilfe -> www.bw-soforthilfe.de
- KFW-Förderkredite -> IHK Webseite Dok. Nr. 35743

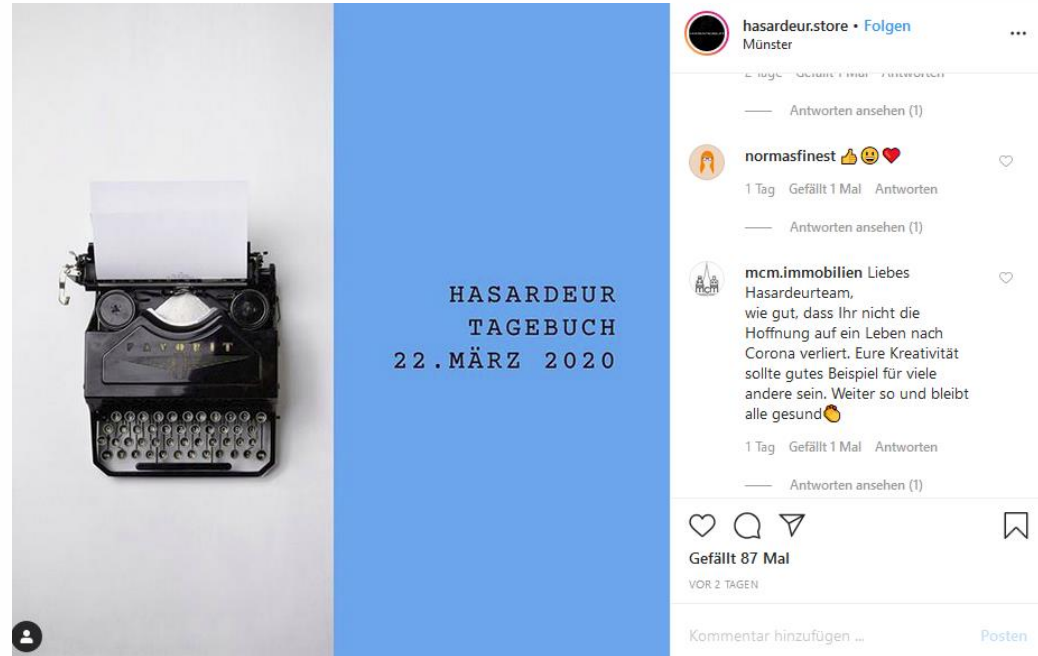
Besonderheiten/Maßnahmen für die Region Stuttgart

- Plattformen für den stationären Einzelhandel
 - Stuttgart sind Wir: <https://www.stuttgartsindwir.de>
 - Nachbarschaft hilft Nachbarschaft: <https://www.nebenan.de>
 - Einzelheld (überregional): <https://www.einzelheld.de>
 - Corona-Krise: Händler helfen Händlern (LinkedIn Gruppe überregional)
- Bestellungen/individuelle Beratung per Telefon, Messenger oder E-Mail
 - Verlinkung auf der eigenen Homepage angeben
 - Social Media einbinden
 - Aushang im Schaufenster

Best Practice – Besonderheiten/Maßnahmen



Quelle: Buchhaltung am Brandner Markt in Aachen , Stand 25.03.2020



Quelle: Hasardeur, Stand 25.03.2020

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Online Marktplätze als Hilfe in Zeiten von Corona

Fragen an: streaming@stuttgart.ihk.de

Weite Informationen finden Sie unter: www.ihk.st/corona

