



Verkaufen im Internet - kinderleicht?

Internetportale, wie eBay, werben mit dem Slogan: „Artikel in 3 Minuten einstellen“. Ja, es ist wirklich kinderleicht. Wie jeder Werbeslogan wird aber eben nur diese Tatsache betrachtet. Worauf sollte man wirklich achten, wenn man sich an den Internethandel wagen will?

Internetportale, wie eBay, werben mit dem Slogan: „Artikel in 3 Minuten einstellen“. Ja, es ist wirklich kinderleicht. Wie jeder Werbeslogan wird aber eben nur diese Tatsache betrachtet. Worauf sollte man wirklich achten, wenn man sich an den Internethandel wagen will? Domains, Server haben noch vor Jahren mehrere 1.000,00 Euro gekostet. Heute sind diese Leistungen, Dank des rasendschnellen, technischen Fortschritts, für wenige Euro sofort erhältlich. Ihr Risiko? Fast nichts. Setzen Sie Leistungen des Onlineverkaufs, die Sie benötigen, um Geld zu verdienen, ins Verhältnis zu einem ganz normalen Existenzgründer. So werden Sie feststellen, dass jeder diesen Werbeslogans folgen kann. Das Schöne mit dieser Art ein eigenes Geschäft aufzubauen, ist einfach und eine unwiderlegliche Tatsache. Sie können überall auf der Welt, ohne Ihre persönliche Anwesenheit, Produkte oder Dienstleistungen verkaufen. Als Anfänger können Sie bestehende Verkaufsplattformen nutzen. Diese dort enthaltenen Vorinvestitionen sind auf den ersten Blick überschaubar. Die Abwicklung der verkauften Ware (Rechnung, Lieferschein und Zahlungsprotokolle) ist in diesen Plattformen meist mit enthalten. Bestehende Verkaufsplattformen werben mit bestehenden Kundenstämmen. 15 Millionen angemeldete eBay-Mitglieder heißt es bei eBay-Deutschland aus Dreilinden. Da findet sich auch einer für Ihr Produkt. Ja, wir behaupten sogar das stimmt. „Je größer der Anbieter einer Verkaufsplattform, um so größer der Kundenkreis.“ teilt uns hierzu einer unserer Content-Bearbeiter mit, welcher unbenannt bleiben möchte. Bei uns auch gern „eBay-Bearbeiter“ oder „der mit den bunten Buchstaben“ genannt.



Aber insbesondere in den letzten zwei Jahren, hat sich der Onlinemarkt weiterentwickelt. Große Auktionshäuser (hood.de, auvito.de, ebay.de, yatego.de u.a.) können behaupten, über einen ausreichenden Kundenstamm zu verfügen. Soweit so gut. „Aber Vorsicht bei Gebührenfallen und einseitigen Handelsgrundsätzen. Hier unterscheiden sich die Anbieter stark. Hohe Gebühren lassen die Handelsspanne sinken oder den Verkaufspreis unattraktiv in die Höhe schnellen.“



Insbesondere Anfänger verfügen nicht über genügend know-how, um diese teilweise unverschämten Gebühren mit dem Einkauf zu refinanzieren.“ Vergleichend teilt unser Contentbearbeiter weiter mit: „Der Vorteil des riesigen Kundenkreises wird z. B. bei eBay durch hohe Verkaufsprovisionen und sehr restriktive Handelsgrundsätze aufgehoben. Neue Einsteiger haben z. Zt. auf der Handelsplattform eBay kaum eine Chance. Hier sind kostenlose Auktionshäuser wie Hood und Auvito günstiger, auch wenn diese nicht über das Kundenpotential von eBay verfügen.“ Es hört sich gerade für Neuanfänger immer wieder gut an, wenn Anbieter davon sprechen, dass sie ihre Plattform immer auf dem aktuellsten Stand halten. Für ein kontinuierliches Geschäft entscheiden solche Faktoren nicht. Sie sind der Verkäufer. Ihnen wirft man vor, weshalb Sie sich am 24.12. um 16.30 Uhr nicht auf eine verfasste E-Mail gemeldet haben. Auktionshäuser teilen wiederkehrend mit, dass der Verkäufer die Verantwortung für alle Handlungen trägt. Wenn Auktionshäuser aufgrund von "Neuerungen" Ihre Systeme ständig ändern, dann sind Sie als Verkäufer gezwungen, dass "Spiel" mitzumachen und zu reagieren. Ständiges Arbeiten an Ihrem Artikel ist die Folge, ohne wirklich voranzukommen. Langfristig können wir behaupten, auf Anbieter zu setzen, die Konstanz an den Tag legen.

Pressekontakt:

Ulf Pietruska (CEO / Lotex Deutschland)
Postfach 100204
03139 Schwarze Pumpe
Internet: www.lotex24.eu

Endkunden, Bestellannahme:

Lotex / Deutschland
Telefon: 03562 / 69 34 30
Telefax: 03562 / 69 34 30
Onlineshop: www.lotex24.de

business to business Kunde:

Großabnehmer
lotex24 Sp.zo.o. / Polen
Telefon: +48 (0) 68 / 3 75 67 26
Telefax: +48 (0) 68 / 3 62 56 12
Internet: www.lotex24.com