

ebay - Die Tricks der Profis

Besser verkaufen - Höchstpreise erzielen

Sie möchten die höchsten Gewinne erzielen, beim Organisieren Zeit sparen und teure Pannen vermeiden? Mit diesen Experten-Tipps werden Sie zum erfolgreichen eBay-Verkäufer

Kai Heidenreich ist enttäuscht. Das Notebook brachte ihm nur 47 Euro. Ein eBay-Konkurrent bekam für das gleiche Modell dreimal so viel. Der Rat seines Freundes: „Mit dem richtigen Profi-Wissen machst du auch mehr Gewinn.“ Jeder eBay-Verkäufer hat nur ein Ziel: den höchsten Profit herauszuholen. Und so schaffen auch Sie das:

Auf die richtige Taktik setzen, Top-Gewinne erzielen

Als Geheimtipp unter den Verkäufern gilt es, die Auktionen abends enden zu lassen. Dann seien die meisten Käufer im Internet. Folge: Es komme zu vielen Bieter-Gefechten, die die Verkaufspreise in die Höhe treiben. Ein Irrtum! Die Ergebnisse einer neuen Studie zeigen, dass Auktionen, die tagsüber auslaufen, deutlich höhere Verkaufspreise erzielen. Wieso? Zwar ist die Nachfrage am Abend tatsächlich am größten, doch das gilt auch für das Angebot Folge: Die große Zahl der Angebote drückt die Verkaufspreise. Wissenschaftler sprechen vom „eBay-Abend-Trugschluss“. **Als Faustregel gilt:** Das Ende des Angebots muss auf den Zeitpunkt abgestimmt werden, zu dem Ihre Zielgruppe am Rechner sitzt. Einige Beispiele: **Kinder-, Damenkleidung, Haushaltsartikel**. Die Top-Verkaufszeiten sind: Mo.- Fr. von 10 bis 12 Uhr. Die Kinder sind in der Schule, die Mütter im Internet. **Bücher, CDs, DVDs, Games**. Die Top-Verkaufszeiten sind Sonntag bis Freitag von 10 bis 22 Uhr; der Samstag lohnt sich nicht. Technik: Die Top-Verkaufszeiten sind: Montag bis Freitag am frühen Abend. Die Kundschaft ist von der Arbeit gekommen und sitzt vor der „Tagesschau“ am Computer. Tipp: Verkaufen Sie am Monatsanfang, dann ist noch mehr Geld in den Haushaltskassen!

Ein guter Ruf ist bares Geld wert

Untersuchungen belegen: Verkäufer mit vielen positiven Bewertungen erzielen einen um bis zu zehn Prozent höheren Preis. Tipp: Wickeln Sie Ihre Auktionen (Versand usw.) immer zügig und zuverlässig ab. Damit sorgen Sie auch für Anschlussgeschäfte!

Große Fernseh Ereignisse sind schlecht fürs eBay-Geschäft

Sie planen den nächsten Verkauf? Schauen Sie zuvor in Ihre Programmzeitschrift! Das Auktionsende sollte sich nicht mit einem wichtigen Fußballspiel, „Wetten, dass..?“ oder „Harry Potter“ überschneiden. Dann sitzen Ihre Kunden vorm TV-Gerät - und Schnäppchenjäger kommen günstig an die Ware.

Wie Preisempfehlungen Ihren Kontostand heben

Wer die Preisempfehlung des Herstellers in seiner Artikelbeschreibung erwähnt (Beispiel: Jacke G-STAR, NEU, ORIG. UVP 99,90 Euro) erzielt höhere Verkaufspreise. Warum? Viele Kunden sagen sich: „Da spare ich ohnehin schon so viel, dass ich durchaus noch einmal bieten kann.“

100% mehr Gewinn

DIESER FOTO-TIPP BRINGT IHNEN BARES GELD

Bilder haben einen enormen psychologischen Effekt: Detailgenaue Bilder geben dem Angebot einen ehrlichen Touch, unscharfe Bilder wecken den Verdacht, der Verkäufer habe etwas zu verbergen - und schreckt die Kunden ab! Tipp: Fotografieren Sie helle Artikel immer vor einem dunklen Hintergrund und dunkle Artikel vor einem hellen Hintergrund (z.B. in der Badewanne). **DIE RICHTIGE KATEGORIE KANN DEN GEWINN VERVIERFACHEN** Sie möchten zum Beispiel einen Bademantel verkaufen. Eine Stichprobe zeigt In der Kategorie „Kleidung & Accessoires/Bademäntel“ werden die meisten Bademäntel angeboten, und der durchschnittliche Verkaufspreis beträgt 20,46 Euro. Wer einen Bademantel in der Kategorie „Möbel & Wohnen/Saunatextilien“ verkauft, holt im Durchschnitt 81 Euro heraus.

Sie möchten Ihre Weihnachtsgeschenke zu Geld machen?

Vorsicht! Je beliebter ein Produkt als Weihnachtsgeschenk ist, desto schlechter lässt es sich unmittelbar nach dem Fest absetzen. Also warten Sie noch mit dem Verkauf von MP3-Playern, Bohrmaschinen und Parfüms! **Was Sie jetzt anbieten sollten:** Warme Kleidung lässt sich bis Ende Januar gut verkaufen. Auch Einrichtungs- und Dekogegenstände sind gefragt. Faschingsmasken und Smokings haben jetzt Hochkonjunktur (Rosenmontag ist am 4. Februar). CDs, DVDs, Computerspiele und Bücher gehen im Winter besonders gut. **Tipp:** Das neue Trendbarometer (<http://trend-barometer.ebay.de>) zeigt, welche Artikel gerade gefragt sind.

Eine gute Überschrift zieht Käufer an und bringt mehr Geld!

Rätselraten schreckt jeden Käufer ab. Er will sofort sehen, was Sie verkaufen. Sorgen Sie deshalb schon in der Überschrift für eine genaue Beschreibung. Anstatt „Verkaufe Laptop“ sollte dort stehen, um was für einen Laptop es sich handelt („Apple iBook G3, 12“). **Tipp:** Achten Sie auf die Rechtschreibung. Fehler wirken unseriös und schrecken Kunden ab. Ist bereits der Produktname (z.B. Jaens statt Jeans) falsch geschrieben, wird das Auffinden Ihrer Auktion unmöglich. **Tipp:** Nutzen Sie das eBay-Verkaufskurzformular „Verkaufen in drei Minuten“. Hier können Sie alle Angaben zum Artikel in wenigen Schritten eingeben.

So schalten Sie die Konkurrenz aus

ANGEBOTE, DIE AUFFALLEN/ ZIEHEN MEHR KÄUFER AN

Fast schon überlebenswichtig ist das Galeriebild (75 Cent). Mit dieser eBay-Zusatzoption heben Sie Ihr Angebot von den reinen Textdarstellungen in der Artikelliste ab. Es fällt den Käufern direkt ins Auge, und Sie steigern Ihre Verkaufschancen. eBay-Experte Volkard Schwarz empfiehlt, das Angebot zusätzlich mit einem Rahmen (1,75 Euro) zu versehen. Der psychologische Effekt Das umrandete Angebot springt aus der Auktionsliste hervor und mögliche Bieter klicken automatisch darauf. Sein Tipp: Falls Sie Waren aus einem Nicht-raucherhaushalt anbieten, dann erwähnen Sie das. Für Nichtraucher ist dies ein wichtiges Kaufkriterium.

Verschenken Sie kein Geld!

VORSICHT BEIM VERKAUF VON AUTOZUBEHÖR!

Wer Autozubehör in der Kategorie „Auto & Motorrad“ einstellt - in dem Glauben, dass mögliche Käufer dort eher auf das Angebot aufmerksam werden - hat sich verrechnet. In der Kategorie „Auto & Motorrad“ müssen Sie höhere Gebühren bezahlen und machen so Verlust. Das folgende Rechenbeispiel zeigt es:

- Verkauf von Autoreifen in der Kategorie „Automobile“, Startpreis 1 Euro, Verkaufspreis 250 Euro abzüglich der Angebotsgebühr von 10 Euro und der eBay-Provision von 40 Euro. Gewinn: 200 Euro.
- Verkauf von Autoreifen in der Kategorie „Autoreifen & Felgen“, Startpreis 1 Euro, Verkaufspreis 250 Euro. Hier zahlen Sie 25 Cent Angebotsgebühr und 10,50 Euro Verkaufsprovision. Gewinn: 237,25 Euro.

Hüten Sie sich,...

... vom Kunden 6,90 Euro für den Versand zu nehmen (z. B. DHL) und dann für 3,90 Euro mit Hermes zu verschicken. So etwas macht den Kunden sauer. **Besser:** Schlagen Sie die Konkurrenz mit fairen Verpackungs- und Versandkosten aus dem Feld.

Vorsicht! Betrügerische Käufer...

...versuchen gern, ihre eigenen defekten Geräte gegen einwandfreie auszutauschen. Sichern Sie sich ab, indem Sie die Ware markieren und die Seriennummer notieren. **Tipp:** Käufer, die unangenehm auffallen, kann man von Auktionen ausschließen.