

9 Tipps zur Optimierung Ihrer eBay-Angebote

Als eBay-Händler – selbst als alter Hase im Geschäft – darf man sich niemals auf seinen Lorbeeren ausruhen. Denn der Marktplatz ist immer am Puls der Zeit (momentan wäre da zum Beispiel das Thema Mobile) und ändert seine Angebotsanforderungen deshalb regelmäßig. Wer da als Händler schnell mitzieht, bleibt der Konkurrenz oft den entscheidenden Schritt voraus.

Kunden erwarten von eBay vor allem, dass sie nicht durch hunderte Angebote scrollen müssen. Sie wollen ihren Wunschartikel schnell finden, und natürlich zu einem guten Preis. Eine unkomplizierte Kaufabwicklung und eine zügige Lieferung verstehen sich natürlich von selbst! Damit Sie diese Kunden zum richtigen Zeitpunkt ihres „virtuellen Einkaufsbummels“ abpassen, haben wir die Bereiche bei eBay ermittelt, auf die Sie Ihre Bemühungen um mehr Sichtbarkeit fokussieren sollten.

Investieren Sie nur ein wenig Zeit in die Überprüfung Ihres Angebotsprozesses. So können Sie schon eine ganze Menge bewirken. Fangen Sie am besten gleich an und setzen Sie die folgenden Tipps um, um mehr auf eBay zu verkaufen!

1 FÜHREN SIE PRODUKTKENNUNGEN AUF

Die Bedeutung korrekter Produktkennungen kann gar nicht oft genug betont werden. Diese Kennungen – etwa GTINs, MPNs und die Marke – sind mittlerweile für bestimmte Angebote obligatorisch. Warum? Weil damit Ihre Produkte entsprechenden Suchanfragen zugeordnet werden können, und eBay den Käufern auf diese Weise besser helfen kann, Artikel sowohl auf als auch abseits der Plattform zu finden.

Schauen Sie im Verkäuferportal nach, ob für Ihre Produkte Kennungen erforderlich sind. Selbst, wenn dies noch nicht der Fall ist, empfehlen wir, sie grundsätzlich mit aufzunehmen und so mehr Käufer anzuziehen. Übrigens: Bloß, weil ein Artikel im eBay-Katalog auftaucht, sind dafür nicht automatisch schon alle Artikelmerkmale hinterlegt – möglicherweise müssen Sie diese noch hinzufügen.

2 NUTZEN SIE DIE VERFÜGBARE MENGE AN FOTOS VOLL AUS

Sie können pro Produkt bis zu 12 Fotos gratis auf eBay hochladen. Nutzen Sie diese hervorragende Möglichkeit, Ihre Produkte zu präsentieren. Wenn Sie die Höchstmenge ausreizen, erhöht das die Chancen auf einen Kauf.

Denken Sie deshalb auch an Nahaufnahmen, um alle Produktdetails abzubilden. Wenn Sie Produkte mit mehreren Varianten anbieten, zeigen sie diese im Hauptbild, damit der Kunde direkt sieht, dass verschiedene Optionen zur Auswahl stehen. Die Bilder sollten unbedingt hochauflösend sein. Mindestens 1600 Pixel längsseitig ermöglichen es Käufern, heranzuzoomen und sich die Artikel im Detail anzuschauen.

Zuletzt dürfen Sie auch Ihre mobilen Kunden nicht vergessen. Schneiden Sie Ihre Bilder so zu, dass sie das Display optimal ausfüllen.

3 MACHEN SIE DEN KATEGORIEN-CHECK

Auf der Suche nach einem bestimmten Produkt gehen eBay-Kunden oft über die Kategorien, also z. B. „Handys & Kommunikation“ oder aber „Handy- & PDA-Zubehör“. Stellen Sie deshalb sicher, dass Ihre Angebote in die richtigen Kategorien fallen und verwenden Sie die relevantesten Artikelmerkmale, damit die Käufer Ihre Produkte auch wirklich finden. Die Wahl der Kategorie erleichtert auch den internationalen Verkauf, da Probleme mit Programmen wie dem weltweiten Versand, bei dem bestimmte Kategorien eingeschränkt sind, vermieden werden können.

4

WÄHLEN SIE TITEL, DIE AUFMERKSAMKEIT ERZEUGEN

Nutzen Sie die 80 verfügbaren Zeichen für möglichst beschreibende und relevante Inhalte aus. Führen Sie zentrale Details an, selbst wenn diese auch in der Beschreibung auftauchen. Geben Sie genau an, worum es sich bei dem Artikel handelt. Wenn Sie dafür den Namen der Kategorie wiederholen müssen, ist das in Ordnung. Korrekte Rechtschreibung ist übrigens Pflicht, und übertreiben Sie es nicht mit Abkürzungen. Weitere Informationen können Sie im Untertitel unterbringen. Hier bietet sich Ihnen die Gelegenheit, z. B. auf einen Gratisversand oder eine Garantie hinzuweisen oder Ihren Status als deutscher Händler hervorzuheben.

5

DENKEN SIE BEI DEN PRODUKTBESCHREIBUNGEN AN MOBILE BENUTZER

2,5 Millionen Nutzer greifen schon heute über mWeb, Android oder iPhone auf eBay zu. eBay-Nutzer, die sowohl über die mobile App als auch auf dem Desktop-Computer shoppen, geben durchschnittlich viermal mehr Geld auf dem Marktplatz aus, als reine Desktop-Nutzer.¹ Damit dürfte klar sein, dass es sich lohnt, den Empfehlungen von eBay für mobilfreundliche Beschreibungen zu folgen.

Die lauten: Halten Sie Ihre Beschreibungen kurz und prägnant (ohne auf wichtige Details zu verzichten). Verwenden Sie keinen irrelevanten HTML-Code, der auf Mobilgeräten nicht korrekt gerendert wird. Platzieren Sie alle wichtigen Informationen „above the fold“, was je nach Gerät anders ausfällt.

Achten Sie auf ein klares Layout und eine gut lesbare Schriftart. Prüfen Sie die Inhalte auf Rechtschreib- und Grammatikfehler und vermeiden Sie es, komplett in Großbuchstaben zu schreiben.

6

VERKÄUFERSTANDARDS UND LIEFERPÜNKTLICHKEIT – BLEIBEN SIE AUF DEM NEUESTEN STAND

eBay hat kürzlich [neue Verkäuferstandards](#) eingeführt, um Händler dazu zu animieren, ihre Liefer- und Retourenprozesse zu verbessern. Es ist wichtig, dass Sie Ihre Umtauschrichtlinie (idealerweise 30 Tage) klar in Ihren Angeboten aufführen und die Produkte unter Zuhilfenahme von Artikelmerkmalen präzise beschreiben. Versprechen Sie nur Lieferzeiten, die Sie auch halten können, und nutzen Sie den Versanddienstleister, der in Ihren Angeboten vermerkt ist.

7

NUTZEN SIE LONGTAIL-KEYWORDS

Welche Keywords Sie verwenden, entscheidet über das Traffic-Volumen, das Sie generieren. Verwenden Sie unbedingt Longtail-Keywords. Je spezifischer Sie werden, desto niedriger ist das Suchvolumen und desto geringer der Wettbewerb um das Keyword. Gleichzeitig steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Kunden ansprechen, die bei ihrer Suche schon etwas weiter und deshalb leichter zu einem Kauf zu bewegen sind. Wer nach „braune Lederschuhe Größe 40“ sucht, ist seiner Kaufentscheidung in der Regel viel näher als jemand, der ganz allgemein „Schuhe“ ins Suchfenster eingibt.

8

LERNEN SIE DEN EBAY-ALGORITHMUS KENNEN

Wenn Sie den bewährten Methoden folgen, nutzen Sie den Suchalgorithmus von eBay optimal aus und ranken höher in den Suchergebnissen. Der Algorithmus achtet zum Beispiel darauf, ob Angebote den richtigen (Unter-) Kategorien zugeteilt sind und ob sich die Suchbegriffe der Kunden in den Titeln wiederfinden. Auch die Aufnahme von Artikelmerkmalen, z. B. zu Marke, Größe und Farbe wird vom Algorithmus belohnt. Diese kommen nämlich zum Tragen, wenn Käufer Filter anwenden.

OPTIMIEREN SIE AUCH FÜR ANDERE SUCHMASCHINEN

Ihr Angebotstitel ist das erste Element, das Google auf einer Seite untersucht. Setzen Sie also hier Ihr Haupt-Keyword ein. Vermeiden Sie fehlerhafte Großschreibungen und jeglichen eBay-Jargon, da dieser den Suchmaschinen möglicherweise nicht geläufig ist.

Auch unter diesem Aspekt ist die richtige Kategorisierung wichtig, damit Ihre Artikel auf den Suchergebnisseiten auftauchen. Die Kategorisierung bringt mehr Kontext und wertvolle Keywords. Nehmen Sie Markennamen, Modellbezeichnungen und relevante Synonyme in Ihre Beschreibungen auf, um Ranking und Sichtbarkeit zu unterstützen. Unbedingt vermeiden sollten Sie Keyword-Stuffing, da dies von den Suchmaschinen abgestraft wird.

ZUSAMMENFASSUNG

Auf eBay erfolgreich zu handeln, erfordert Zeit und Arbeit. Doch schon mit einigen Anpassungen lässt sich die Gesamt-Verkaufsleistung deutlich verbessern. Wenn Sie noch mehr darüber erfahren möchten, wie Sie Ihre Marktplatz-Ressourcen gewinnbringend einsetzen und mühsame Aufgaben automatisieren können, wenden Sie sich gerne an die Experten bei ChannelAdvisor – wir stehen Ihnen unter der 030 70 01 73 247 oder per E-Mail an deteam@channeladvisor.com zur Verfügung.