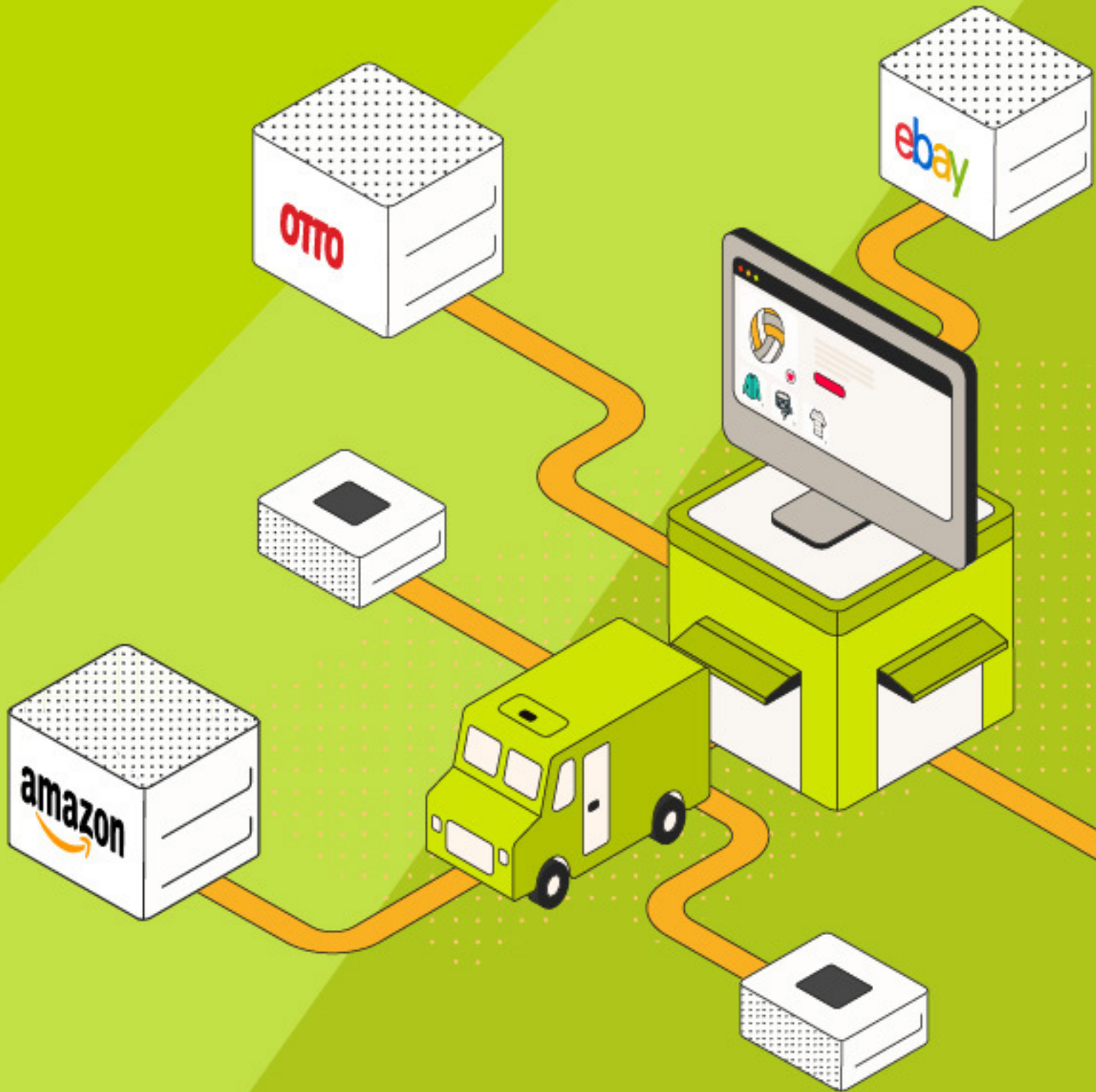


Channel Pilot Pro



Erfolgreich verkaufen auf Marktplätzen

Tipps für nachhaltiges Umsatzwachstum
auf Online-Marktplätzen

Inhalt

01

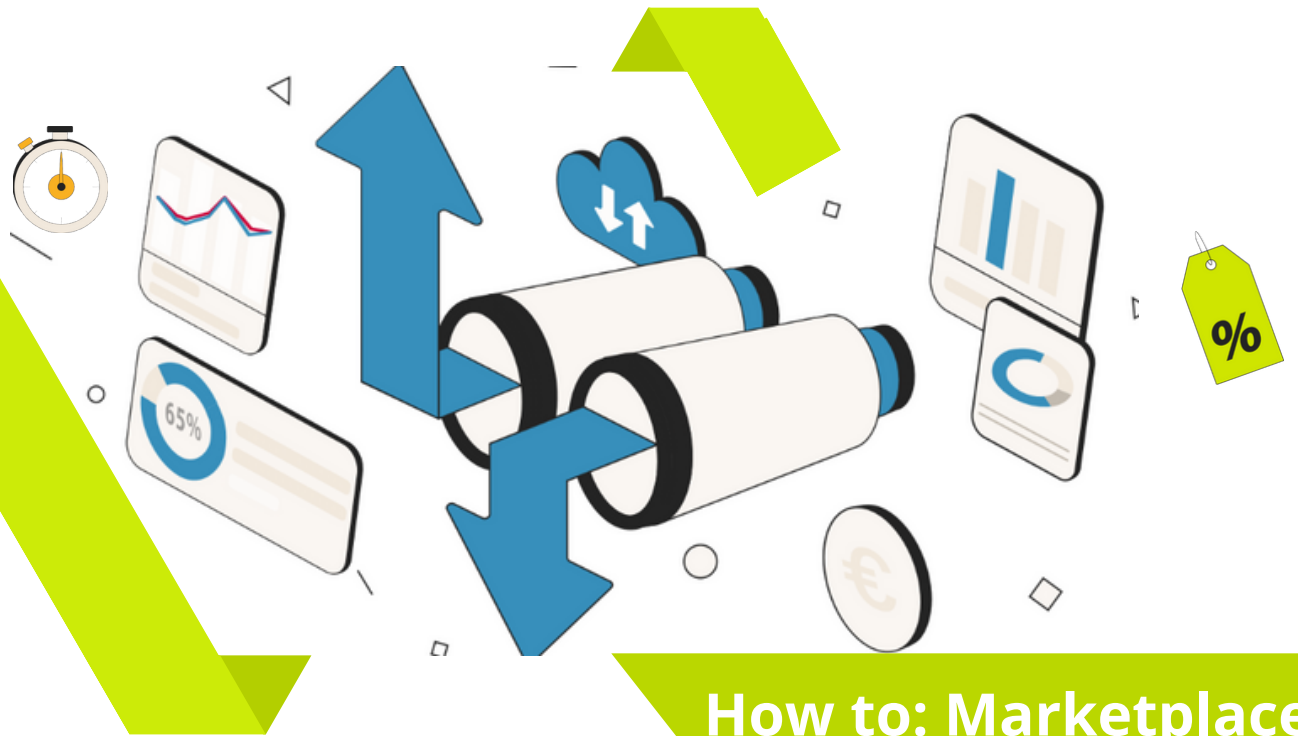
How to: Marketplaces (S. 2-4)

Jan Nathan, Senior Marketplace Consultant bei Channel Pilot Solutions, spricht über die Vorteile und Herausforderungen des Verkaufs auf Online-Marktplätzen

02

Channel Pilot Pro (S. 5)

Automatisieren Sie das Listing Ihrer Produkte über verschiedene Vertriebskanäle, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.



How to: Marketplaces



Jan Nathan
Senior Marketplace Consultant

Jan ist gebürtiger Hamburger und hat eine Vorliebe für Daten. Er ist seit über 10 Jahren im E-Commerce tätig und hat vor seinem Wechsel zu Channel Pilot Solutions für einen bekannten Aggregator gearbeitet. Seine Verantwortungsbereiche bei Channel Pilot sind Pilotprojekte, die Dokumentation, alle Integrationen und Beratungstätigkeiten.

1

Jan, warum ist das Marktplatzgeschäft so wichtig für Händler?

Die letzten Jahre haben unseren Alltag nachhaltig verändert. Unsere Welt ist deutlich digitaler als noch vor der Pandemie und davon haben Online-Marktplätze stark profitiert. Prognosen zufolge werden sie bis 2024 rund **40 % der globalen E-Commerce-Umsätze** erwirtschaften. Die Frage für Händler lautet also nicht mehr "ob", sondern "wie" sie mit Marktplätzen zusammenarbeiten.

Abgesehen davon bieten Marktplätze noch viele weitere Vorteile. Zum Beispiel wirken sie auf Kund*innen sehr vertrauenerweckend und helfen Händlern extrem dabei, die eigenen Produkte bei Suchmaschinen gut auffindbar zu machen.

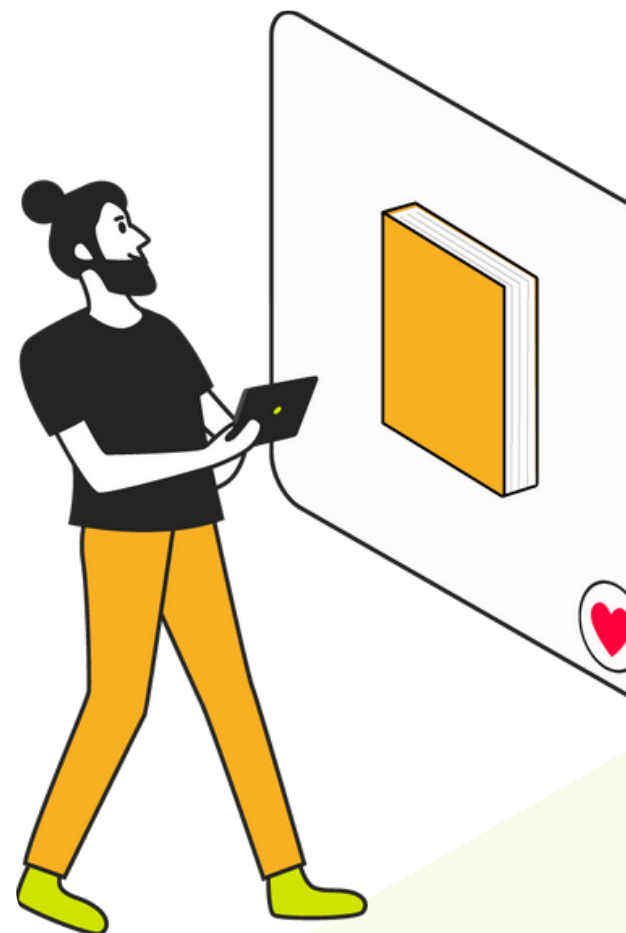
2 Was sind für mich als Händler die wichtigsten Faktoren für ein gutes Listing?

Produktdaten und Automatisierung sind die Hauptfaktoren für ein erfolgreiches Marktplatzgeschäft. Den **Produktdaten-Feeds** kommt dabei eine zentrale Rolle zu. Wichtig ist es nicht nur qualitativ hochwertige Bilder zu haben, die den Anforderungen des Marktplatzes entsprechen. Ebenso wichtig sind Titel, Produktbeschreibungen und Bullet Points. Den spannendsten Teil des Feeds machen die **verpflichtenden und optionalen Attribute** aus, die bei jedem Marktplatz variieren.

3 Aus Deiner Erfahrung: Was sind die häufigsten Fehler, die Händler auf Marktplätzen machen?

Da könnte ich einige Punkte nennen, aber ich werde mich auf die zwei wichtigsten beschränken:

- Zum einen mangelt es oft an einer nachhaltigen **Marktplatz-Strategie**. Einige Händler hören von einem Trend und wollen „mal eben“ irgendwo listen. Es sollte aber geklärt sein, ob der Marktplatz wirklich passt und wie das Sortiment aufgeteilt werden soll.
- Zum anderen wird die Wichtigkeit der **Datenqualität** oft unterschätzt. Dann haben Bilder nicht die richtige Qualität, Texte sind nicht SEO optimiert und Bullets fehlen. Vieles können wir durch unser Tool ausbessern, aber der beste Weg sind schlicht und einfach gepflegte Datensätze.



4 Internationalisierung über Marktplätze - empfehlenswert, oder nicht?

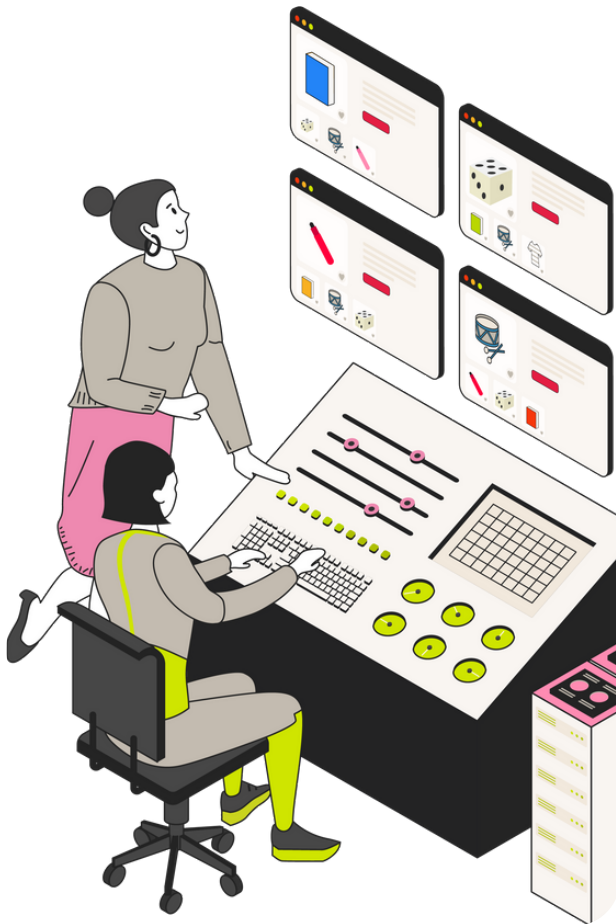
Händler, die in anderen Ländern erfolgreich verkaufen möchten, kommen an Marktplätzen meiner Meinung nach nicht mehr vorbei. Das **Cross-Border-Geschäft** wächst rasant und Marktplätze sind eine vertrauenerweckende Plattform, über die sich ausländische Händler super etablieren können.

Ein Kinderspiel ist es natürlich trotzdem nicht, denn es gilt einige operative und regulative Herausforderungen des Ziellandes zu meistern. Wichtig ist deshalb, nach der Entscheidung für einen Marktplatz, die **speziellen Anforderungen** zu prüfen.

5 Viele Händler schreckt der Aufwand einer Marktplatzanbindung ab. Kann man den umgehen?

Über sogenannte Integratoren, wie zum Beispiel Channel Pilot Pro, kann die Anbindung extrem erleichtert werden. Über API oder Plugin können wir Daten austauschen, sodass wir nicht nur den Export des Produktkatalogs übernehmen, sondern auch regelmäßig Preise und Bestände aktualisieren und das komplette Ordermanagement automatisieren.

Aber das Beste ist: Durch die Anbindung an Channel Pilot Pro können Händler dann auch **alle anderen Marktplätze** bespielen. Es müssen nur noch die Daten angepasst werden und los geht's.



6 Was sind die Vorteile von Channel Pilot Pro gegenüber anderen vergleichbaren Multichannel-Tools?

Channel Pilot Pro bietet deutlich mehr Möglichkeiten zur Datenmanipulation. Durch die **Arbeit mit Formeln** sind den Möglichkeiten bei Filtern und Datenfeldern keine Grenzen gesetzt. Bild-Reihenfolgen und Kategorie-spezifische Attribute können angepasst werden. Auch können Produktgruppen ausgeschlossen werden, die nicht auf den Marktplatz sollen, oder die aufgrund des Bestandes oder Preises nicht mehr exportiert werden dürfen. So können wir mit nur einem importierten Feed unterschiedlichste Produktkataloge auf diversen Marktplätzen platzieren.

7 Als Abschluss: Was sind die wichtigsten Tipps, die Händler beherzigen sollten, um im Marktplatzbusiness erfolgreich zu sein?

- ➔ Erstens: Geht bedacht in das Marktplatzgeschäft. Legt Euch eine **Sortiments-Strategie** zurecht, um Eure Produkte sinnvoll auf den passenden Marktplätzen zu verteilen.
- ➔ Zweitens: Nutzt **smarte Tools**, um Euch das Leben zu erleichtern und Eure Performance zu optimieren.
- ➔ Und am wichtigsten: Bereitet Eure Daten so auf, dass ihr damit die Anforderungen sämtlicher Marktplätze erfüllen könnt. **Love your data!** ❤️



Channel Pilot Pro

Wie funktioniert das Tool?

Channel Pilot Pro ist ein cloudbasiertes Produktdaten-Management-Tool, das die Verteilung Ihrer Produktkataloge in vielen verschiedenen Vertriebskanälen automatisiert und so einen Wettbewerbsvorteil schafft.

Dabei verfügt es über 8 Module, die alle in dieselbe Plattform integriert sind:

- Produktdatenoptimierung
- Feed Management
- Performance Optimierung
- Marktplatzanbindungen
- Marktpreisanalyse
- Dynamic Pricing
- Lieferantenanbindung
- SEA-Automatisierung

Wir sind stolz auf unsere umfangreiche Expertise im internationalen E-Commerce. Unsere Berater*innen freuen sich darauf, Ihnen Channel Pilot Pro vorzustellen und Sie auf Ihrem Weg zu begleiten.



Lisa Elena Marras

Sales & Growth Manager (DACH & UK)

lisa-elena.marras@channelpilot.com

Channel Pilot Solutions