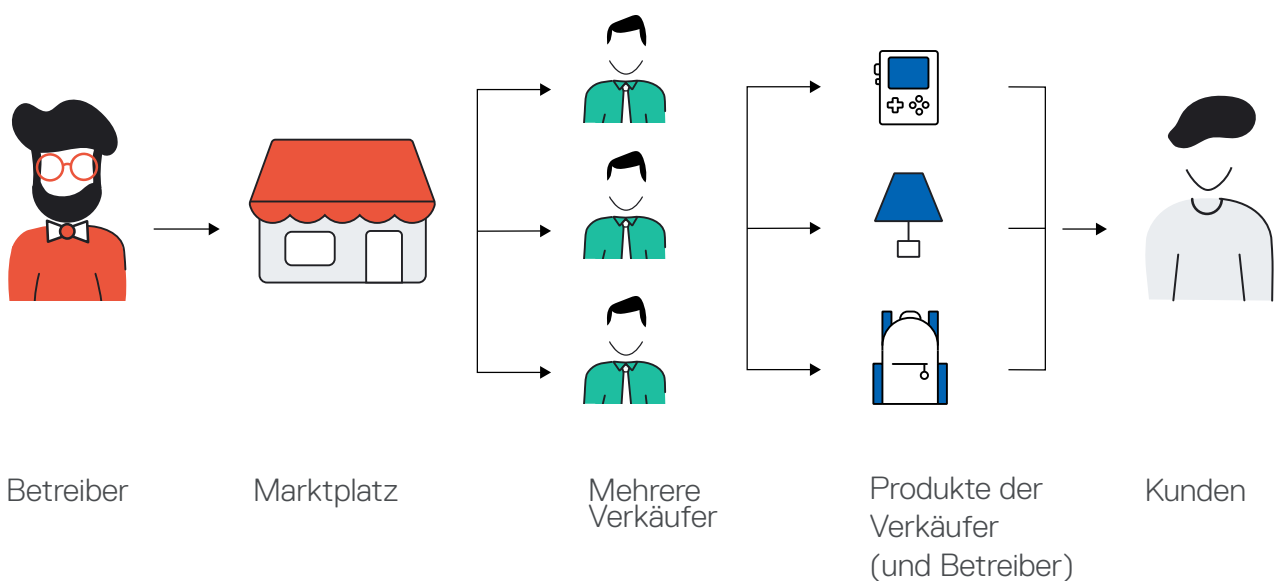




Marktplatzbetreiber und Verkäufer

Das Marktplatz-Modell hat sich bewährt, um Online-Unternehmen schnell und einfach zu skalieren. Im Gegensatz zu traditionellen E-Commerce-Plattformen gibt es bei einem Marktplatz jedoch eine zusätzliche Partei, der die Plattform nutzt: den Verkäufer. Was sind die Unterschiede zwischen einem Verkäufer und einem Marktplatzbetreiber?





Was ist ein Marktplatzbetreiber?

Der Begriff Marktplatzbetreiber bezieht sich auf die Person oder das Unternehmen, die den Marktplatz besitzen und betreiben. Der Betreiber kann den Marktplatz ausschließlich verwalten oder aber auch selbst Produkte verkaufen. Produkte können offen für Angebote von Verkäufern oder exklusiv sein, wie etwa eine eigene Hausmarke. Der Betreiber hat Zugang zu zusätzlichen Marktplatz-Funktionalitäten im Backoffice. Er behält stets die Kontrolle über die Verkäufer und wie diese auf seiner Plattform agieren:

- Der Betreiber lädt den Verkäufer zum Verkäuferportal ein und schaltet Verkäuferkonten frei oder deaktiviert diese
- Der Betreiber kann die Verkäuferübersicht einsehen und Profile freigeben, ablehnen und bearbeiten
- Betreiber können auch eigene Produkte hinzufügen, um exklusive Artikel zu verkaufen, z.B. eigene Produktlinien oder Handgefertigtes
- Um einen einheitlichen Marktplatz zu gewährleisten, kann der Betreiber jederzeit auf alle Produkte und Angebote der Verkäufer zugreifen und diese kontrollieren
- Er hat Zugang und Überblick zu allen Bestellungen und Verkaufsaktivitäten im Backoffice

Verantwortungsbereiche

Die Betreiber sind Eigentümer des gesamten Marktplatzes und verantwortlich für den Betrieb. Sie sind für das technische Setup zuständig – vom Hosting und der Anbindung von Technologiepartnern, bis hin zum Design und der Suchmaschinenoptimierung. Marktplatzbetreiber laden Verkäufer ein und stellen das Onboarding sicher. Dabei behalten sie stets die Kontrolle darüber, welche Produkte zu welchem Preis verkauft werden, indem sie, wenn sie das möchten, Produkte, Angebote und Preise freigeben oder sperren. Sie sind für alle finanziellen Transaktionen auf ihrer Plattform verantwortlich und erheben Provisionen oder Gebühren von den Verkäufern.

Verkauft ein Betreiber auch selbst Produkte, ist er außerdem für das Produktmanagement verantwortlich, was die Aktualisierung der Produktdetailseite, die Lagerhaltung, die Auftragsabwicklung und anderes beinhaltet. Der Betreiber ist verpflichtet, einen Kundenservice anzubieten und bei der Lösung von Problemen auf seiner Plattform behilflich zu sein.

Warum ist ein Marktplatz für Sie als Betreiber interessant?



Skalieren Sie Ihr Geschäft ohne Aufwand: Ein Marktplatz ist ein Geschäftsmodell, das sehr leicht skalierbar ist. Sparen Sie sich die mühsame Arbeit der Investition in und Beschaffung von Lagerbeständen und nehmen Sie stattdessen Verkäufer auf der Plattform auf, die Ihr Produktportfolio bereichern. Neue Verkäufer mit einem ansprechenden Service und Produktsortiment werden Ihren Kundenstamm schnell vergrößern. Bekommen Verkäufer die Möglichkeit, ihre eigenen Produkte und Angebote zu verwalten, werden so Ressourcen auf Betreiberseite freigesetzt.



Reduzieren Sie Ihre Risiken: Nehmen Sie schnell und risikofrei neue Verkäufer auf, um Ihr Geschäft auszubauen und neue Produkte zu testen, anstatt sich mit hohen Investitionen in Lagerbestände und –haltung zu belasten. Reduzieren Sie Ihr finanzielles Risiko, indem Sie Betriebs- und Lagerkosten gering halten.



Steigern Sie Ihre Gewinnspanne: Die Inbetriebnahme eines Marktplatzes ermöglicht neue Einnahmequellen für Ihr Unternehmen. Das Hinzufügen von Verkäufern zu Ihrer bestehenden Plattform erfordert weniger Ressourcen und Investitionen als die Lagerhaltung und Verwaltung Ihrer eigenen Produkte. Die Umverteilung der finanziellen Risiken bei gleichzeitigem Erzielen von Provisionen für erfolgreiche Verkäufe erhöht Ihre Gewinnspanne.



Differenzieren Sie Ihr Angebot: Eine wachsende Zahl von Verkäufern auf Ihrer Plattform gibt Ihnen die einzigartige Möglichkeit, Ihr Produktangebot zu diversifizieren und neue Nischenprodukte einzuführen und zu testen, ohne ein Risiko einzugehen oder Lagerbestände vorhalten zu müssen. Vergrößern und erweitern Sie Ihr Angebot ständig, während Sie die Chance nutzen, zum zentralen Anlaufpunkt für Ihre Kunden zu werden, indem Sie jeden Produkt- und Servicebedarf erfüllen.



Besitz der gesamten Plattform: Verkäufer übernehmen eine Vielzahl von operativen Aufgaben und setzen so Ressourcen beim Marktplatzbetreiber frei. Der Betreiber hat jedoch stets die Kontrolle über die Aktivitäten der Verkäufer und wie diese sich auf dem Marktplatz präsentieren. Somit behält er jederzeit das Sagen auf der gesamten Plattform. Der Betreiber steuert auch, welche Produkte und Preisniveaus angeboten werden.





Was ist ein Verkäufer?

Kontext eines Marktplatz-Modells ist ein Verkäufer eine Person oder ein Unternehmen, die Produkte verkaufen und Angebote für Produkte auf einem Marktplatz machen. Ein Angebot eines Verkäufers bedeutet, dass er seine eigenen Preise und Optionen zu einem bereits existierenden Produkt hinzufügt und somit dem Kunden die Möglichkeit gibt, die für ihn attraktivsten Preiskonditionen zu wählen. Das Hinzufügen eigener Produkte bedeutet, dass der Verkäufer für die komplette Produktbeschreibung, Bilder und alles weitere verantwortlich ist, was sich auf der Produktdetailseite befindet. Auf diese Weise kann ein Verkäufer auch exklusive Produkte einführen, wie z.B. Handgefertigtes.

Üblicherweise gibt es mehrere Verkäufer, die auf einem Marktplatz verkaufen, wobei jeder Verkäufer einzeln im Shopbereich aufrufbar ist und eine eigene Profilseite besitzt. Geschäftsinformationen und Produkte werden dem Endkunden auf jedem Verkäuferprofil angezeigt und können im Verkäuferportal eingerichtet und bearbeitet werden. Das Verkäuferportal ist die operative Schnittstelle für den Verkäufer und ermöglicht:

- Erstellen und Bearbeiten des eigenen Verkäuferprofils mit Kontaktdaten, Shopbeschreibung, rechtlichen Informationen und einer individuellen URL des Verkäufershops
- eigene Produkte und Angebote zu erstellen und zu verwalten
- die Abwicklung von Bestellungen im Verkäuferportal und einen Überblick über Verkäufe und Bestellungen in einem Dashboard und einem detaillierten Tool zum Auftragsmanagement

Verantwortungsbereiche

Verkäufer sind nicht in die technischen Aspekte des Betriebs eines Marktplatzes involviert, sondern müssen lediglich alle Informationen, die für ihr eigenes Geschäft relevant sind, aktualisieren und verwalten. Dies bedeutet, dass sie ihr Verkäuferprofil mit allen Kontaktdaten auf dem neuesten Stand halten sowie die Produkt- und Angebotsinformationen verwalten. Ein Verkäufer muss das notwendige Warenangebot im Lager vorhalten und die Auftragsabwicklung verwalten. Bei Problemen mit einer Bestellung ist der Verkäufer dafür verantwortlich, einen angemessenen Kundensupport zu leisten.

Warum ist ein Marktplatz für Ihre Verkäufer interessant?



Vergrößern Sie sofort Ihren Kundenstamm: Jeder Verkäufer hat sofortigen Zugang zu allen Kunden, sobald er auf dem Marktplatz aktiv wird. Es sind keine umfangreichen Marketingaktivitäten notwendig – neue Zielgruppen können einfach durch Aufnahme auf einem Marktplatz erreicht werden. So können Sie mit wenig Aufwand auch in andere Länder expandieren, da Marktplätze oft international arbeiten.



Nutzen Sie Ihre Ressourcen für operative Exzellenz: Der Marktplatz übernimmt die Schwerstarbeit und erweitert den Kundenstamm. So können Sie Ihre Ressourcen und Anstrengungen auf operative Exzellenz, Spitzenleistung und interne Rankings innerhalb des Marktplatzes konzentrieren.



Profitieren Sie vom Vertrauen in den Marktplatz: Marketing, Branding und das Vertrauen in den Marktplatz helfen Ihnen dabei, neue Kunden davon zu überzeugen, Ihr Produkt und Ihre Dienstleistungen auszuprobieren. Ist ein Marktplatz glaubwürdig und hat er einen guten Ruf, so sind Kunden eher bereit, neue Verkäufer und Produkte auszuprobieren.



Beginnen Sie auf einem Marktplatz und wachsen Sie von dort aus: Wenn der Betrieb eines eigenen Online-Shops Ihnen am Anfang zu viel erscheint, können Sie Ihr Geschäft jederzeit auch auf einem Marktplatz eröffnen. So sparen Sie sich den Aufwand zum Aufbau und Betrieb einer ganzen Plattform sowie die erheblichen Investitionen in das Hosting, Design und Marketing.



Testen Sie Ihre Produkte und Geschäftsideen als Verkäufer: Nutzen Sie den Marktplatz als Umgebung, in der Sie neue Produkte oder Geschäftsideen ausprobieren können. Die Vielfalt der Kunden auf einem Marktplatz ist ideal, um zu testen, welche Zielgruppen auf Ihre Produkte ansprechen und was sie bereit sind, dafür auszugeben.



Der Marktplatz als Marketingmöglichkeit: Ihre Präsenz auf dem Marktplatz können Verkäufer als zusätzliche Marketingmöglichkeit nutzen. Sie können ihr eigenes Profil im Marktplatz anpassen und das Branding der eigenen Webseite beeinflussen, um mehr Sichtbarkeit im Internet zu erlangen.