

Inhaltsverzeichnis

1 Strategie	1
1.1 Die Bedeutung einer durchdachten Marktplatz-Strategie	1
1.2 Flexibilität und Anpassungsfähigkeit	1
1.3 Internationale Expansion: Herausforderungen und Chancen	2
1.4 Daten und Analysen in der Marktplatz-Strategie	2
1.5 Auswahl der richtigen Softwarelösung	3
1.6 Praxisbeispiel: Auswahl des richtigen Marktplatzes	4
2 Ziele	7
2.1 Die Bedeutung klar definierter Ziele	7
2.2 Rentabilität und Kostentransparenz	8
2.3 Kurz- und langfristige Ziele	8
2.4 Chancen und Risiken des Marktplatz-Geschäfts	10
2.5 Praxisbeispiel: Ziele als Wegweiser	11
3 Kannibalisierungseffekte	15
3.1 Definition von Kannibalisierungseffekten	15
3.2 Faktoren, die Kannibalisierungseffekte beeinflussen	15
3.3 Strategien zur Minimierung von Kannibalisierungseffekten	16
3.4 Schlussfolgerung	17
3.5 Praxisbeispiel: Kundenüberlappung und -präferenzen	17

4	Servicestandards	21
4.1	Produktlistings und Beschreibungen	21
4.2	Lagerbestand und Verfügbarkeit	22
4.3	Logistik und Versand	22
4.4	Kundenservice	23
4.5	Qualitätssicherung	24
4.6	Praxisbeispiel: Hochwertige Produktlistings	24
5	Kundengewinnung	29
5.1	Hochwertige Produktbilder und Videos	29
5.2	Aussagekräftige Produktbeschreibungen	30
5.3	Vertrauensbildende Maßnahmen	30
5.4	Preisgestaltung und Verfügbarkeit	31
5.5	Analyse der Verkaufsdaten	31
5.6	Wettbewerbsanalyse	31
5.7	Praxisbeispiel: Datenanalyse	33
	Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können	37
	Schlusswort	39
	Weiterführende Literatur	41