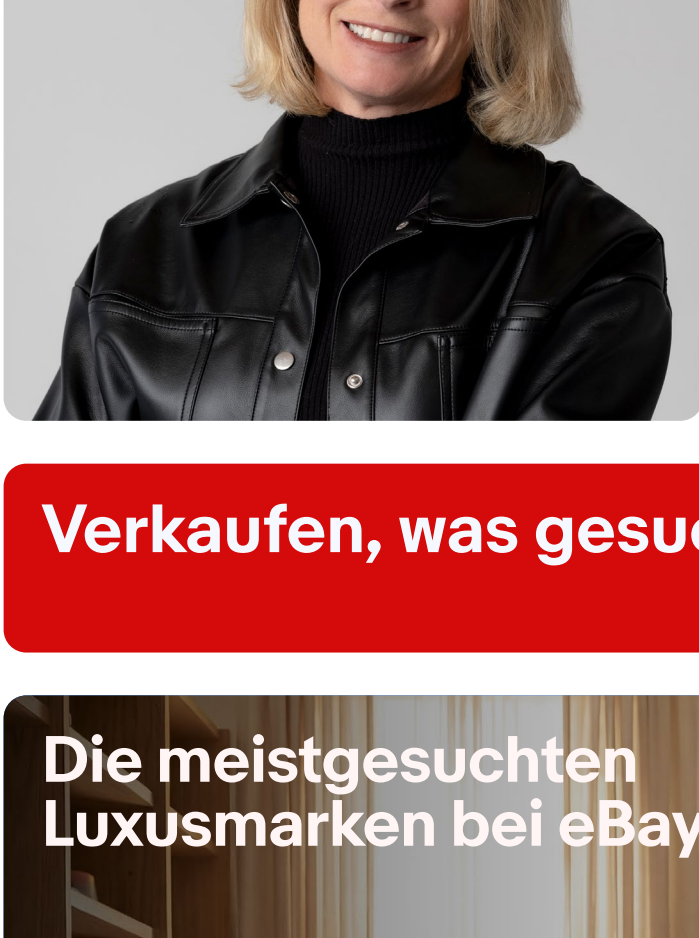


PRE-LOVED FASHION

bei eBay
verkaufen



”

Die Nachfrage nach Pre-Loved Mode war noch nie so groß wie heute – weltweit haben im vergangenen Jahr fast drei von fünf Verbraucher*innen Artikel aus zweiter Hand gekauft.

Der Wiederverkauf ist endgültig im Mainstream angekommen: Fast 40 % aller verkauften Kleidungsstücke, Schuhe und Accessoires sind Pre-Loved.*

Alexis Hoopes, VP Global Head of Fashion bei eBay

Verkaufen, was gesucht wird

Die meistgesuchten Luxusmarken bei eBay**

Q Louis Vuitton

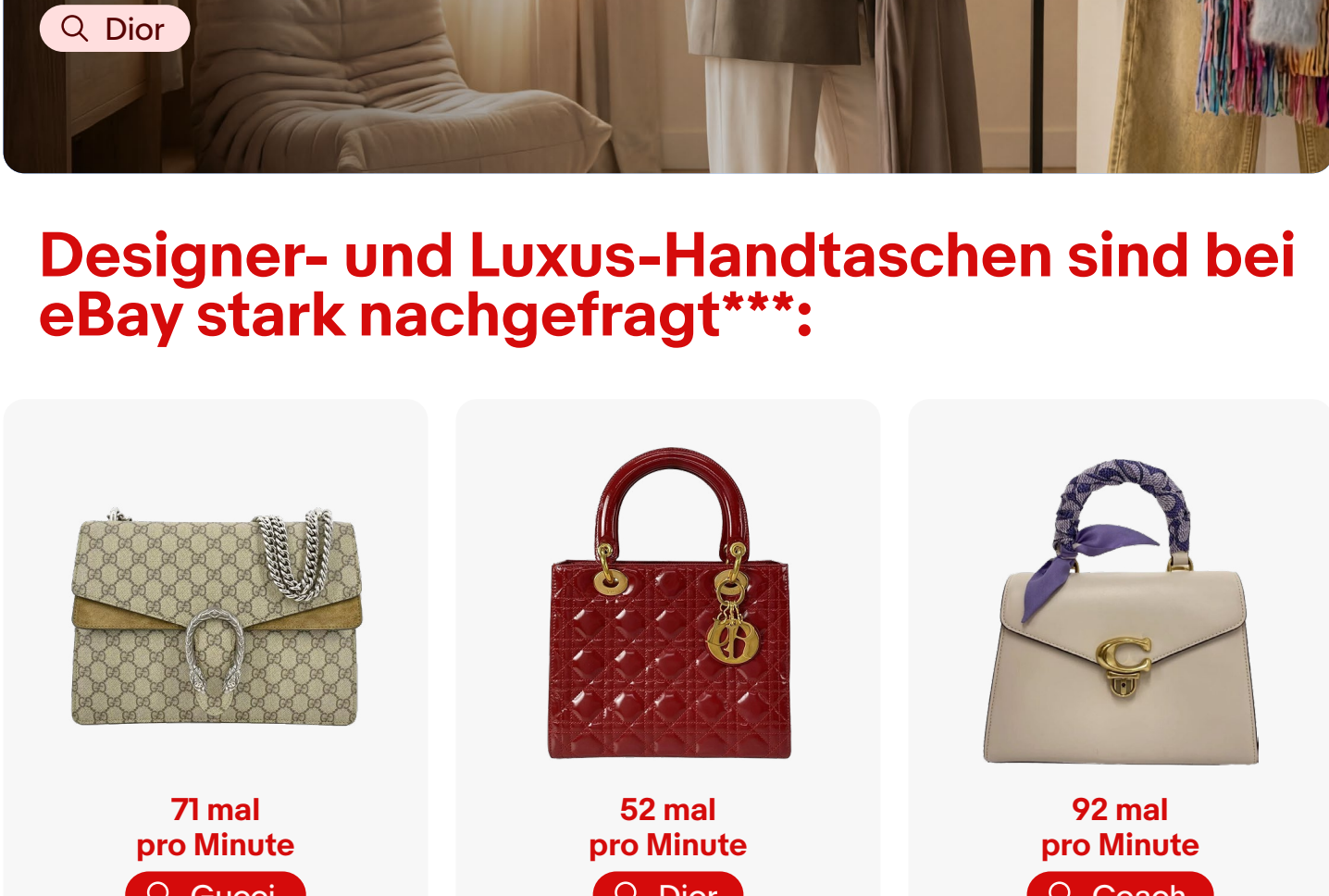
Q Gucci

Q Prada

Q Burberry

Q Armani

Q Dior



Designer- und Luxus-Handtaschen sind bei eBay stark nachgefragt***:



71 mal
pro Minute

Q Gucci



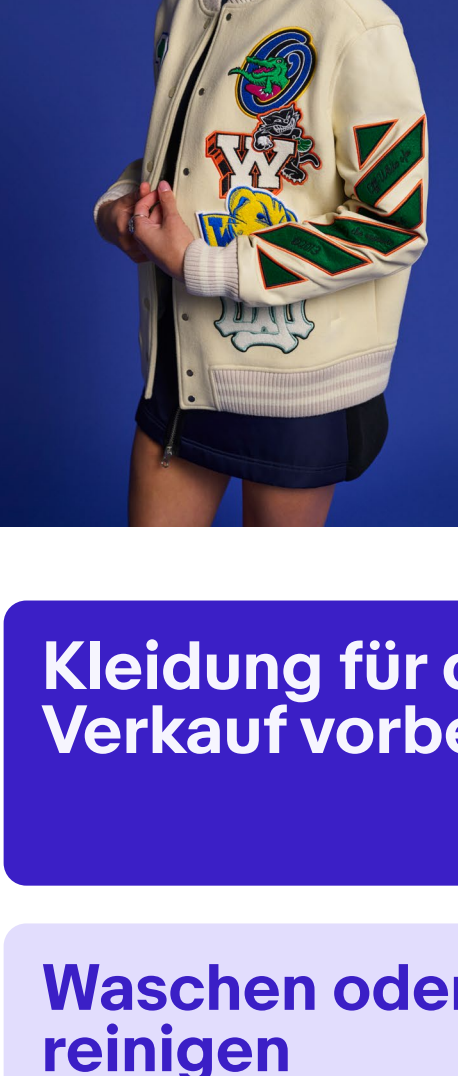
52 mal
pro Minute

Q Dior



92 mal
pro Minute

Q Coach



Q Vintage

1.200 Suchanfragen pro Minute.****

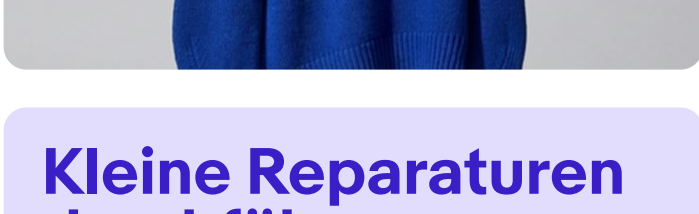
Pre-Loved hat sich zu einem Statement für Qualität, Individualität und zeitgemäßes Shoppingverhalten entwickelt.

Wer "Vintage" in den Titel und Beschreibungstext integriert, wird besser von potentiellen Käufer*innen gefunden.

Kleidung für den Verkauf vorbereiten

Waschen oder reinigen

Kleidungsstücke vor dem Verkauf **gründlich waschen** oder **professionell reinigen** lassen, um sie im optimalen Zustand anzubieten.



Bügeln oder dampfglätten

Um die Stücke auf Fotos perfekt in Szene setzen zu können, sollten sie **knitterfrei** sein. Das macht einen besonders professionellen Eindruck und zieht potenzielle Käufer*innen an.



Gerüche neutralisieren

Kleidungsstücke **über Nacht lüften**, damit sie frisch und geruchsnutral bei Käufer*innen ankommen. So steigen die Chancen auf eine positive Bewertung.

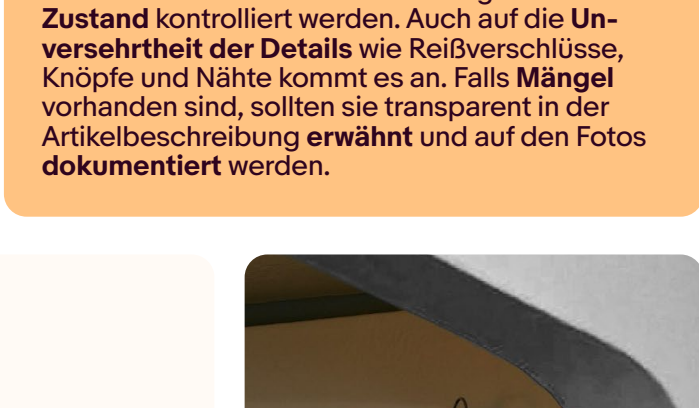
Kleine Reparaturen durchführen

Lockere Knöpfe sollten wieder **fest angebracht** und schwache Nähte **fest vernäht** werden, bevor die Kleidungsstücke die Besitzer*innen wechseln – das steigert das Kaufinteresse und den Verkaufswert.



Fussel und Pilling entfernen

Mit einem **Fusselrasierer** und einer **Kleberolle** lassen sich kleine Flusen, Fussel und Knötchen schnell entfernen – das sorgt für einen neuwertigeren Look. Besonders bei **Kaschmir** und **Wolle** lohnt sich das, da Käufer*innen oft Wert auf eine gepflegte Optik legen.



5 Tipps für's Verkaufen

1. Kleidungsstücke prüfen

Vor dem Verkauf sollte die Kleidung auf ihren **Zustand** kontrolliert werden. Auch auf die **Unversehrtheit der Details** wie Reißverschlüsse, Knöpfe und Nähte kommt es an. Falls **Mängel** vorhanden sind, sollten sie **transparent** in der Artikelbeschreibung **erwähnt** und auf den Fotos **dokumentiert** werden.

2. Bilder optimieren

Hochwertige Bilder, eine **klare Beschreibung** und eine **realistische Preisgestaltung** sorgen für eine erfolgreiche Verkaufsanzeige.

Die Kleidung sollte vor einem neutralen Hintergrund fotografiert werden, idealerweise vor einem **schlichten Hintergrund** und ansprechend arrangiert.

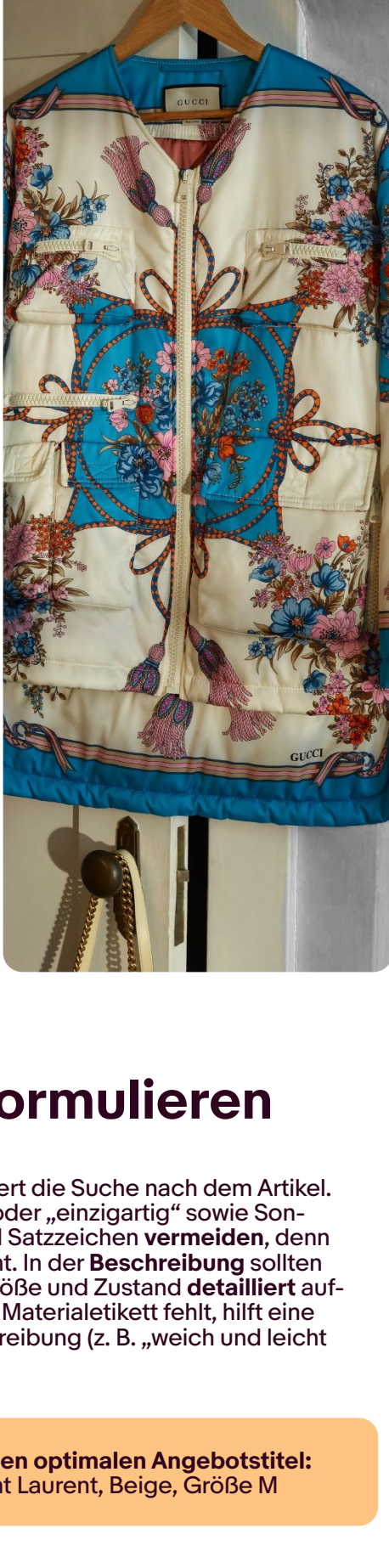
Wichtige Details wie das **Etikett**, die **Stoffstruktur** oder besondere **Applikationen** sollten zusätzlich in **Nahaufnahmen** gezeigt werden.

Mindestens 5 Fotos in hoher Auflösung und ohne Textelemente sind ideal.



KI nutzen

Der Hintergrund eines Produktbildes lässt sich in der eBay-App automatisch durch eine **weiße Fläche** oder per **KI generierte Szenen** – etwa eine Studio-Umgebung oder einen Holztisch – ersetzen. Das sorgt für eine **ansprechende Darstellung** und **schützt gleichzeitig die Privatsphäre**. Ein kontrastreicher Hintergrund erleichtert der KI das exakte Freistellen des Produkts.



3. Schlau formulieren

Ein **präziser Titel** erleichtert die Suche nach dem Artikel. Begriffe wie „toll“, „neu“ oder „einzigartig“ sowie Sonderzeichen, Symbole und Satzzeichen **vermeiden**, denn danach wird nicht gesucht. In der **Beschreibung** sollten dann Material, Schnitt, Größe und Zustand **detailliert** aufgeführt werden. Falls das Materialetikett fehlt, hilft eine kurze Eigenschaftsbeschreibung (z. B. „weich und leicht wie Seide“).

Ein gutes Beispiel für einen optimalen Angebotstitel: Seidenbluse Damen, Saint Laurent, Beige, Größe M

Eine fehlerfreie, professionelle und übersichtliche **Beschreibung** verbessert nicht nur die Auffindbarkeit, sondern macht das Angebot auch vertrauenswürdiger.

Es gilt: **Alle Angaben müssen der Wahrheit entsprechen**.

Auch hier unterstützt KI den Verkaufsprozess und **schlägt schon nach Eingabe weniger Details optimale Titel und Beschreibungstexte** vor.

4. Preis bestimmen

Ein Blick auf ähnliche Angebote bei eBay.de hilft, eine **realistische Preisvorstellung** zu entwickeln. Das eBay-Preistool bietet eine Orientierung **anhand beendeter Verkäufe**.

Für **gefragte Artikel** kann eine **Auktion** sinnvoll sein, um den **Höchstpreis** zu erzielen. Wer auf einen **schnellen Verkauf**, sollte die **„Sofort kaufen“-Option** wählen.



5. Verkaufszeitpunkt wählen

Sonntage und der **Monatsanfang** sind ideale **Verkaufszeitpunkte**, da viele Nutzer*innen dann aktiv sind und das Gehalt frisch auf dem Konto eingegangen ist. Zudem sollten **saisonale Artikel kurz vor der entsprechenden Jahreszeit** verkauft werden – also Sommermode im Frühjahr, Winterkleidung ab Herbst.

Tipp

Mehr Artikel bedeuten mehr Sichtbarkeit – und mehr Verkäufe

Wieso bei einem Teil aufhören? Gerade bei Kleidung lässt sich der Schwung nutzen, um direkt mehrere Artikel zu listen. Das spart nicht nur Zeit, sondern erhöht auch die Wahrscheinlichkeit für einen baldigen Verkauf, denn: Mehr Artikel online bedeuten mehr Sichtbarkeit und dadurch höhere Verkaufschancen.



Wann ist der beste Zeitpunkt für den Verkauf?

Frühling
Leichte Kleider, Sneaker, Outdoor-Jacken

Sommer
Festival-Mode, Bikinis, Sonnenbrillen, Sandalen

Herbst
Strickwaren, Boots, Designer-Handtaschen

Winter
Daunenjacken, Skibekleidung, Luxusaccessoires



Wie erzielt eine Handtasche den besten Preis?



1. Frischer Wind für alte Schätze

Lieblingstaschen, die eine Weile ungenutzt im Schrank verbracht haben, können mit der Zeit einen muffigen Geruch annehmen. Tipp: Einfach für ein paar Stunden an die frische Luft hängen – idealerweise im Schatten – oder ein Duftsäckchen mit Lavendel hineinlegen.

2. Mehrwert durch Originalität

Wer einer Designertasche ein zweites Leben schenken möchte, punktet mit den passenden Extras: Originalverpackung, Staubbeutel und Echtheitszertifikate sorgen nicht nur für Vertrauen, sondern steigern auch den Wiederverkaufswert.

3. Liebe zum Detail

Detaillaufnahmen lohnen sich! Besonders das Innenfutter, die Seriennummer und feine Verarbeitungen wie spezielle Nähte oder Prägungen sollten gut sichtbar fotografiert werden. Sie zeigen die Qualität – und lassen Herzen höher schlagen.

4. Exklusive Hingucker benennen

Limited Editions oder Modelle in angesagten Trendfarben wie „Cherry Red“, „Bottega-Grün“ oder „Buttergelb“ sollten unbedingt erwähnt werden. So wird die Besonderheit der Tasche hervorgehoben – und der richtige Nerv der Zeit getroffen.

5. Cleverer Preisvergleich für Sparfüchse

Ist das Modell noch im Handel erhältlich? Dann lohnt sich der Blick auf den aktuellen Neupreis. Ein Hinweis wie „Im Store aktuell für 1.200 €“ unterstreicht, wie viel Käufer*innen beim Secondhandkauf sparen können – ein echtes Verkaufsargument!

6. Markencharme inszenieren

Makroaufnahmen von Logos, Gravuren oder ikonischen Verschlüssen setzen deine Tasche gekonnt in Szene. Gerade bei hochwertigen Marken wie Chanel, Louis Vuitton oder Gucci gilt: Zeige, was du hast – Qualität überzeugt auf den ersten Blick.

Bildmaterial

Down-
load

Daten-Grafiken



Statement-Grafiken



Style-The Look Bildmaterial



Moodbilder zum Thema Verkaufen (KI)

