

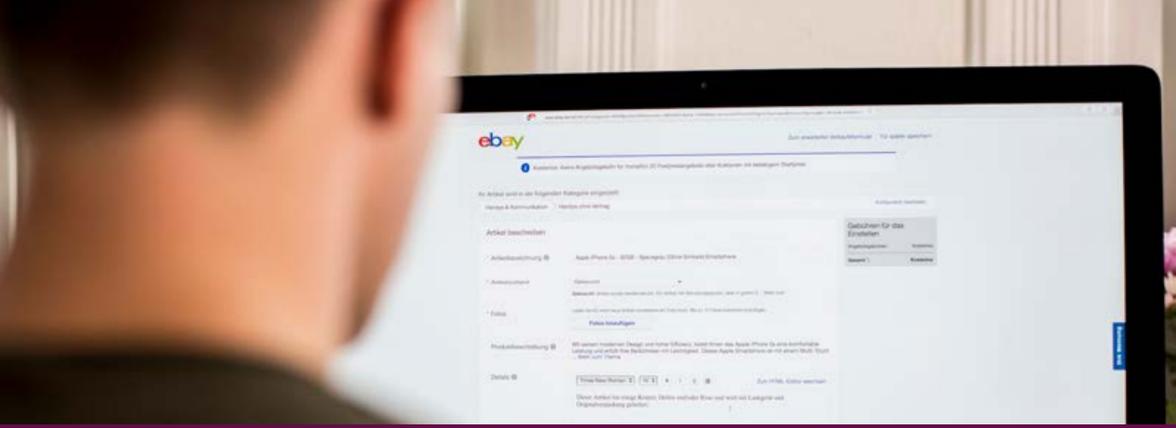


## Simplify your life: neues Jahr, neue Vorsätze

Mit eBay entspannt mehr Platz für neue Lieblingsteile schaffen

## Verkaufen bei eBay – so gehts

Wer sich dazu entscheidet, Artikel besonders stressfrei zu verkaufen, ist bei eBay.de an der richtigen Stelle: Angebot kostenlos erstellen und nach dem Verkauf einfach das Paket verschicken. Ein großer Vorteil ist zudem, dass es keine zeitaufwendigen Absprachen mit den Interessenten oder Käufern gibt und der Artikel verkauft ist, wenn der Käufer den Kaufvorgang abschließt. In „Mein eBay“ behält man jederzeit den Überblick über die Verkaufsaktivitäten und wird über die nächsten Schritte im Verkaufsprozess informiert – das geht auch praktisch in der eBay-App.



## 1. Angebot erstellen

Verkäufer werden bei eBay.de während der Angebotserstellung durch die einzelnen Schritte geleitet. Das vereinfachte Einstellformular erklärt Schritt für Schritt, was zu tun ist – zwischendrin gibt es auch Tipps für das erfolgreiche Verkaufen.

### AUF DIE RICHTIGE PRÄSENTATION KOMMT ES AN:

Aussagekräftige Fotos und eine ausführliche und vollständige Beschreibung des Artikels sind entscheidend für den Verkaufserfolg bei eBay.de. Ausführliche Tipps für die Erstellung der perfekten Fotos finden Sie [hier](#).

### FAKTEN, FAKTEN, FAKTEN:

Der Artikel sollte detailliert und informativ beschrieben werden. Zum besseren Auffinden unbedingt die allgemeine Produktkategorie und den vollständigen Produktnamen im Angebotstitel nennen, z.B. „Damenlaufhose, Nike Performance, LEGEND 2.0, Obsidian/Black, Größe M x R (Größe = Medium x Länge = Regular). Im Beschreibungstext Fakten wie Originalpreis, Material, Maße, Zustand und Farbe angeben – bei Kleidungsstücken idealerweise auch Armlänge, Bundweite, Brustumfang und Taillenumfang. Je genauer die Beschreibung, desto besser die Entscheidungsgrundlage für den Käufer – und desto weniger Rückfragen. Es sollte zudem darauf geachtet werden, dass kein Bezug zu einer artikelfremden Marke hergestellt wird („im Versace-Stil“) – der Missbrauch eines Markennamens ist strafbar.

### BEARBEITUNGSZEIT ANGEBEN:

Einschätzung und Info dazu, wie zeitnah man den Versand des Artikels nach Erhalt der Zahlung in die Wege leiten wird. Nützlicher Tipp: Ein möglichst schneller Versand innerhalb von ein bis zwei Tagen nach Eingang der Zahlung ist empfehlenswert, da Käufer dies besonders schätzen und dafür auch häufig positive Bewertungen abgeben.

### KOSTENLOSE ZUSATZOPTIONEN NUTZEN:

Um die Verkaufschancen zu erhöhen, können Verkäufer Optionen wie z.B. „Preisvorschlag“ nutzen oder bei Auktionen zusätzlich „Sofortkauf“ anbieten. Mit dem „Preisvorschlag“ können Käufer ein Gegenangebot für Festpreisangebote abgeben. Dabei kann eine Untergrenze der zu akzeptierenden Vorschläge festgelegt oder eine automatische Ablehnung bei Vorschlägen unter einem bestimmten Wert eingestellt werden. Mit der „Sofortkaufen-Option“ für Auktionen können Käufer direkt zu einem vom Verkäufer festgelegten Preis kaufen und müssen nicht – solange noch keine Gebote für die Auktion abgegeben wurden – noch bis zum Ende der Auktion warten.

## 2. Nach dem Verkauf

Abwicklung, leicht gemacht: in „Mein eBay“ jederzeit den Überblick über die Verkaufsaktivitäten behalten. Wenn die Bezahlung nicht mit PayPal erfolgt, sondern z.B. per Überweisung, kann der Artikel nach Erhalt des Geldes manuell als bezahlt markiert werden. Anschließend kann das Versandetikett bequem über „Mein eBay“ erstellt und ausgedruckt werden – dabei wird die Adresse des Käufers automatisch übernommen und vorausgefüllt. Ein weiterer Vorteil ist, dass Käufer von den günstigeren Online-Preisen für Versandetiketten profitieren, automatisch sparen und Informationen zur Sendungsverfolgung abrufen können. Wenn das Versandetikett nicht über „Mein eBay“ ausgedruckt wird, kann der Artikel auch manuell als verschickt markiert werden, sobald er versendet wurde.

## Service-Tipps



### KUNDENBEWUSSTSEIN

Bei Rückfragen von Käufern möglichst zeitnah und freundlich per E-Mail antworten – das steigert auch die Verkaufschancen.

### MINIMIERTES KÄUFERRISIKO

Bei Käufen von privat trägt immer der Käufer das Versandrisiko. Die Erfolgsaussichten des Angebots erhöhen, wenn eine versicherte Versandoption angeboten wird. Versandbeleg aufbewahren – geht die Sendung verloren, kann der Käufer dann ggf. Ansprüche gegen das Transportunternehmen geltend machen.