

VERKAUFSTIPPS: KOSTENLOS, STRESSFREI UND SICHER VERKAUFEN BEI EBAY.DE



Wer ungenutzte Dinge zu Hause hat und die Haushaltskasse aufbessern oder einfach Platz schaffen möchte, hat bei eBay.de die Möglichkeit, kostenlos, stressfrei und sicher zu verkaufen. Unsere eBay-Expertin Jenny Schmalzer weiß, wie sich am meisten aus Online-Verkäufen herausholen lässt. Mit ihren Verkaufstipps lassen sich Produkte schnell zu einem Top-Preis verkaufen.

BESTANDSAUFNAHME

Bevor es losgeht, sollten die aussortierten Schätze genau geprüft und bei technischen Geräten sollte ein Funktionscheck gemacht werden. Alles einwandfrei? Wunderbar.

Sollte ein Produkt kleine Mängel haben oder nur noch eingeschränkt funktionieren, muss dies in der Artikelbeschreibung und – wenn möglich – auch auf den Bildern unbedingt kenntlich sein. Bei mehrteiligen Produkten wie z. B. Spielen darauf achten, dass alles vollständig ist. Elektronikprodukten sollten idealerweise das gesamte Zubehör und eine Gebrauchsanweisung beiliegen.

PREIS FESTLEGEN

Nun gilt es, den Wert des Artikels festzulegen. Dazu sollte man einen Blick auf aktuelle, vergleichbare Angebote werfen und sich fragen, welchen Preis man selbst bereit wäre zu zahlen. Außerdem hilft der Preisfindungsmechanismus einer Auktion bei eBay.de dabei, einen guten Preis zu bestimmen, oder die Suche nach beendeten Angeboten.



IN DREI SCHRITTEN ZUM PERFEKTEN FOTO

Gute Bilder erhöhen Verkaufschancen und Preis.



- 1 NEUTRALEN HINTERGRUND SCHAFFEN**
Den Artikel vor einem neutralen Hintergrund in Position bringen, zum Beispiel vor einer weißen Wand, auf dem Teppichboden oder vor einer selbst gebauten Mini-Kulisse aus einem großen Stück Pappe in neutraler Farbe.
- 2 KLEIDUNG INSZENIEREN**
Bluse, Pullover und Co. am besten auf einer Kleiderpuppe oder ordentlich drapiert auf einem Bügel am Schrank oder an der Zimmertür präsentieren. Wer selbst modelt, sollte sicherstellen, dass kein Gesicht erkennbar ist.
- 3 DETAILS ABBILDEN**
Die Artikel von allen Seiten fotografieren und auch Details zeigen. So können sich Interessierte vom Zustand überzeugen. Wichtig: auch immer das Label zeigen, um die Echtheit von Designer- und Markenkleidung zu belegen.

ARTIKELBESCHREIBUNG

Der Angebotstitel sollte möglichst präzise sein und alle wichtigen Infos enthalten. Die Wörter im Titel sollten Suchbegriffen von potenziellen Käufer*innen entsprechen. Orientieren kann man sich auch an den konkreten Produktnamen der Hersteller.

Ein Beispiel: Laufleggings Damen, Nike Swoosh Run, Schwarz/Weiß, Größe M.

Auch hier gilt: Alle Angaben müssen der Wahrheit entsprechen. Einen falschen Markennamen zu nutzen, also beispielsweise für ein No-Name-Produkt mit einer Marke zu werben, kann strafbar sein!

In der Artikelbeschreibung ist Platz, den Artikel so gut es geht zu beschreiben. Besonders wichtig sind die Angaben der Maße, des Materials, der Farbe und natürlich des Zustands. Bei Technikartikeln sind außerdem Funktionen und technische Details wesentlich. Sollten Mängel vorliegen, müssen diese angegeben werden. Je besser die Beschreibung, desto leichter haben es potenzielle Käufer*innen, eine Entscheidung zu treffen, und Rückfragen ist zudem vorgebeugt.

Viel Spaß und Erfolg beim Verkaufen!

ZEIT IST GELD: GUTES TIMING TRÄGT ZUM VERKAUFSERFOLG BEI



- 1** Am Monatsanfang sind die Verkaufschancen besonders hoch. Denn die Menschen sind in Shoppinglaune, wenn das Gehalt auf dem Konto eingegangen ist.
- 2** Sonntags sind die meisten eBay-Nutzer*innen auf dem Online-Marktplatz unterwegs.
- 3** Fröhlich und spät in der Nacht kaufen die wenigsten Leute bei eBay.de. Zu diesen Zeiten fallen Verkaufserlöse geringer aus.
- 4** Auch das Sportprogramm im TV spielt beim Verkauf der Artikel eine Rolle. Endet eine Auktion während der Sportschau, fällt die Resonanz schlechter aus als sonst.
- 5** Saisonale Produkte, wie Sonnenschirme oder Ski-Ausstattung, verkaufen sich kurz vor Beginn der jeweiligen Saison am besten.



NACH DEM VERKAUF: DER RICHTIGE VERSAND

Die Verpackungsgröße entscheidet darüber, wie hoch die Portokosten ausfallen werden. Steht eine verschickte Packung zur Auswahl, erhöhen die Portokosten Verkaufschancen. Hilfreich für Käufer*innen ist eine Einschätzung dazu, wie zeitnah das Produkt verschickt wird. Ein möglichst schneller Versand innerhalb von ein bis zwei Tagen nach Erhalt des Geldes wird oft auch mit einer positiven Bewertung belohnt! Nach Zahlungseingang lässt sich im Bereich „Mein eBay“ bequem das vorausgefüllte Versandlabel mit QR-Code erstellen und ausdrucken. Ein Vorteil: Käufer*innen profitieren von den günstigeren Online-Preisen für Versandetiketten und erhalten Informationen zur Sendungsverfolgung.



DIE VIER VERKAUFSFORMEN BEI EBAY.DE

ONLINE-AUKTION

Hier gilt: Die Nachfrage bestimmt den Preis. Ist das eingestellte Produkt gefragt und wird selten angeboten, steigt der Preis. Bei Auktionen mit solchen Produkten empfiehlt es sich, einen niedrigen Startpreis zu wählen. So ist das Angebot besonders attraktiv für möglichst viele Interessierte. Bei weniger gefragten Produkten sollte der Startpreis höher angesetzt werden, damit das Produkt nicht unter Wert verkauft wird.

SOFORT-KAUFEN-ANGEBOT MIT FESTPREIS

Soll der Artikel möglichst schnell und zu einem festgelegten Preis verkauft werden, ist der Festpreis eine gute Option. Vor allem ungeduldige Käufer*innen schlagen dann schneller zu. Hierfür sollte man den Marktwert des Produktes kennen, um einen realistischen Preis anzusetzen.

PREISVORSCHLAG BEI FESTPREIS

Diese Option eignet sich besonders für Artikel mit geringer Nachfrage. Interessierte können einen Preisvorschlag für das Produkt abgeben und bis zu dreimal mit dem bzw. der Verkäufer*in verhandeln.

ONLINE-AUKTION PLUS FESTPREIS

Hierbei handelt es sich um eine Auktion, bei der die Verkäufer*innen auch einen festen Preis angeben können. Schlägt aber ein*e Käufer*in zum Festpreis zu, ist die Auktion sofort beendet. Ein hoch angelegter Festpreis macht das Angebot attraktiver und verleitet zum Mitbieten. Aber: Sobald das erste Gebot getätigt wurde, verfällt die Festpreisoption.

VERKAUFEN BEI EBAY.DE IST SICHER

Die sichere, integrierte und kostenlose Zahlungsabwicklung ohne Weitergabe von Bankdaten an Dritte garantiert, dass ein Artikel erst versendet wird, wenn die Zahlung durch den Käufer oder die Käuferin erfolgt ist.

Der eBay-Verkäufer*schutz schützt zudem vor missbräuchlichem Käuferverhalten und vor Ereignissen, die sich der Kontrolle der Verkäufer*innen entziehen.

**Erfolgreich verkaufen bei eBay.de:
eBay.de/verkaufen**