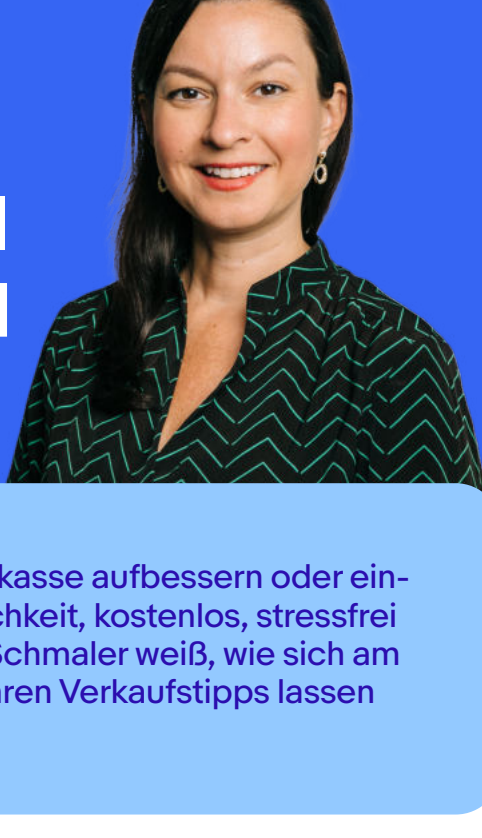


VERKAUFSTIPPS: KOSTENLOS, STRESSFREI UND SICHER VERKAUFEN BEI EBAY.DE



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.

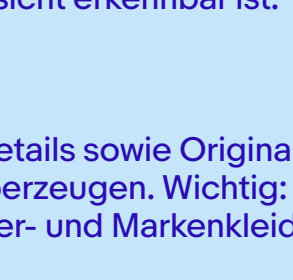
Sollte ein Produkt kleine Mängel haben oder nur noch eingeschränkt funktionieren, muss dies in der Artikelbeschreibung und – wenn möglich – auch auf den Bildern unbedingt kenntlich sein. Bei mehrteiligen Produkten wie z. B. Spielen darauf achten, dass alles vollständig ist. Elektronikprodukten sollten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



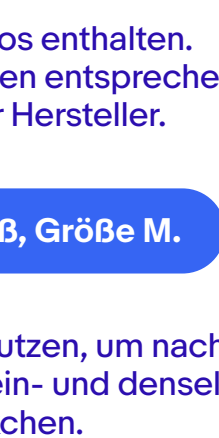
Gute Bilder erhöhen Verkaufschancen und Preis.

- 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 sowie Originalfarbe zeigen. So können sich Interessierte vom Zustand überzeugen. Wichtig: auch immer das Label zeigen, um die Echtheit von Designer- und Markenkleidung zu belegen.

Neben der perfekten Artikelbeschreibung und einem schlagfertigen Titel sind auch aussagekräftige Bilder das A und O für einen erfolgreichen Verkauf, dabei sind mindestens 5 Fotos ideal. Wichtig ist, **Fotos mit einer hohen Auflösung** hochzuladen, deren längste Seite mindestens 1600 Pixel groß ist. So können Interessent*innen Bilder groß zoomen.

Außerdem sollten nur Bilder ohne Links, grafische und Text-Elemente verwendet werden, um den Google-Vorgaben zu entsprechen. **Denn Google schließt Angebote aus, wenn Artikelbilder folgendes enthalten:** Werbetext, Wasserzeichen, Bildlinks, die auf Logos oder andere allgemeine Bilder verweisen.

Bei eBay ist übrigens auch eine **automatisierte Bildbearbeitung** möglich, bei der störende Hintergründe entfernt werden. Wie gewohnt fügen Verkäufer*innen dafür ein Bild ihrer Fotogalerie hinzu und können anschließend automatisch einen neutralen Hintergrund erhalten. In der eBay-App können Produktbilder übrigens ganz einfach freigestellt und der Hintergrund entfernt werden.



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.

Es lohnt sich zu überlegen, welche Wörter potentielle Käufer*innen nutzen, um nach dem Artikel zu suchen. Jennys Tipp: Möglichst verschiedene Begriffe für ein- und denselben Artikel verwenden, z. B. Kommode, Sideboard, Anrichte, Holzschrankchen.

Auch wichtig: Begriffe wie „toll“, „neu“ oder „einzigartig“ vermeiden, denn danach suchen Käufer*innen nicht. Auch Sonder- und Satzzeichen sowie Symbole braucht es nicht. Außerdem ist eine korrekte Schreibweise und Grammatik sehr wichtig, um die richtigen Nutzer*innen anzulocken. Zur besseren Übersicht der Beschreibungstexte sind Aufzählungszeichen und Zwischenüberschriften sinnvoll.

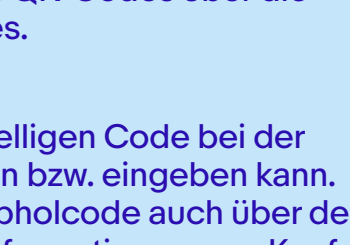
Es gilt: Alle Angaben müssen der Wahrheit entsprechen. Einen falschen Markennamen zu nennen, also beispielsweise für ein No-Name-Produkt mit einer Marke zu werben, kann strafbar sein!

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

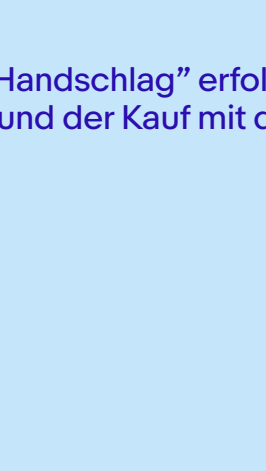
Verkäufer*innen können Artikelbeschreibungen mittels **Künstlicher Intelligenz (KI)** übrigens ganz einfach mit **einem Klick** erstellen lassen. Nachdem Titel, Kategorie und Artikelmerkmale wie z. B. Name und Farbe eingetragen wurden, erstellt die KI unmittelbar einen passenden Text. Wenn man etwa „iPhone 12 Mini, 256 GB in Weiß“ eingibt, generiert die KI anhand der Daten den Beschreibungstext. Diesen können Verkäufer*innen im Anschluss so nutzen oder nach eigenem Empfinden anpassen, indem sie bspw. weitere Details hinzufügen, Korrekturen vornehmen oder den textlichen Stil anpassen.

Viel Spaß und Erfolg beim Verkaufen!

EBAY LOKAL: ONLINE VERKAUFEN, OFFLINE ÜBERGEBEN



Mit eBay Lokal können sich Verkäufer*innen Versandkosten, Verpackungsmaterial, Verhandlungs-Diskussionen und den Weg zur Post sparen.



So funktioniert es:

LOKAL KAUFEN

- Die besten Angebote in der Nähe finden über die eBay-Suche oder die eBay Lokal-Seite.
- Bei eBay Lokal die PLZ und die gewünschte Entfernung eingeben: Jetzt werden Angebote in der Nähe empfohlen.
- Oder die eBay-Suche nutzen und lokale Produkte mit dem Filter „Kostenlose Abholung“ finden.
- Den Artikel ganz normal kaufen und online bezahlen.
- Nach der Bestellung über die Chat-Funktion einen Ort und eine Zeit für die Abholung vereinbaren.
- Beim Treffen muss die Übergabe des Artikels mit Hilfe eines Abholcodes bestätigt werden – entweder durch den Scan eines QR-Codes über die eBay-App oder die Eingabe eines 6-stelligen Codes.
- Käufer*innen zeigen den Abholcode oder den 6-stelligen Code bei der Abholung vor, damit die der Verkäufer*in in scannen bzw. eingeben kann. Alternativ zur eBay-App findet sich der 6-stellige Abholcode auch über den Computer unter „Mein eBay“ zusammen mit den Informationen zum Kauf.
- Nur wenn dieser Schritt mit dem Code als „digitalem Handschlag“ erfolgt ist, wird bei Privatverkäufen die Zahlung freigegeben und der Kauf mit dem Käuferschutz abgesichert.

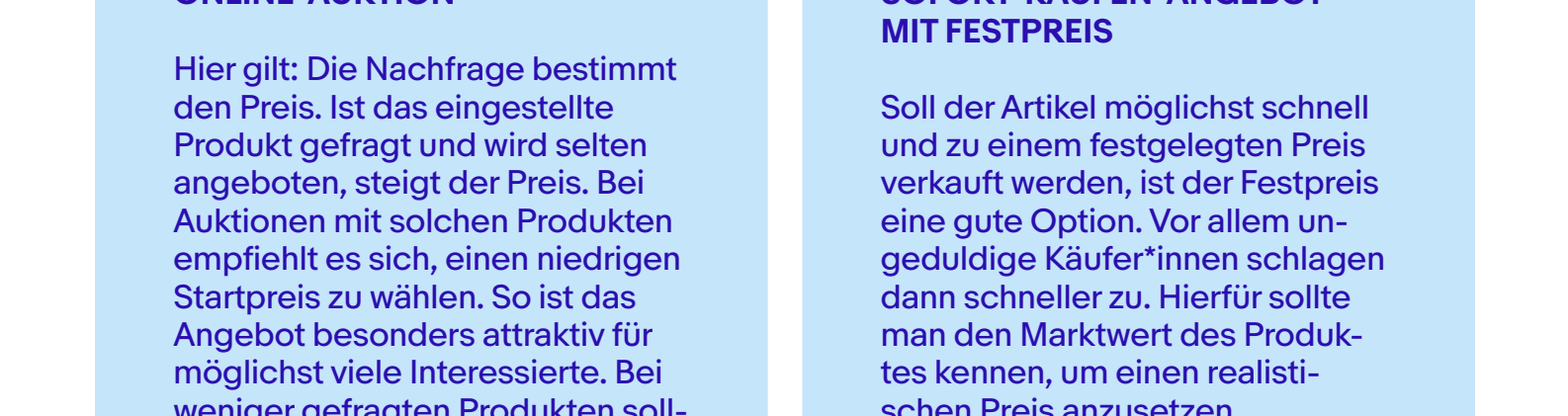
LOKAL VERKAUFEN

- Beim Einstellen kann neben Versand auch die Option „Kostenlose Abholung“ eingestellt werden. So werden mehr Kund*innen erreicht und Zeit und Versandkosten gespart.
- Käufer*innen bezahlen den Artikel schon online beim Kauf.
- Nach dem Verkauf kann über die Chat-Funktion ein Ort und eine Zeit für die Abholung vereinbart werden.
- Beim Treffen muss die Übergabe mit Hilfe eines Abholcodes im Chat der eBay-App bestätigt werden – entweder durch den Scan des QR-Codes oder die Eingabe eines 6-stelligen Codes.
- Alternativ zur eBay-App findet sich der 6-stellige Abholcode auch über den Computer unter „Mein eBay“ zusammen mit den Informationen zum Kauf. Über den Code als „digitalem Handschlag“ wird die Transaktion bestätigt.
- Nur wenn dieser Schritt erfolgt ist, wird bei Privatverkäufen die Zahlung freigegeben und der Kauf mit dem Käuferschutz abgesichert.

Mehr Informationen zu eBay Lokal gibt es unter: [eBay.de/eBay-Lokal](https://www.ebay.de/eBay-Lokal)

VERSANDOPTIONEN NUTZEN, UM EIGENE ARTIKEL ATTRAKTIVER ZU MACHEN

- Am besten schnell & kostenlos**
Beim Onlineshopping zählt der kostenlose und schnelle Versand zu den wichtigsten Verkaufsargumenten. Daher werden bei eBay alle Angebote mit schnellem und kostenlosem Versand hervorgehoben.
- Mit Sendungsverfolgung durch eBay-Verkäuferschutz abgesichert**
Nur mit Sendungsverfolgung gilt der vollständige Verkäuferschutz. Außerdem lässt sich so ideal nachvollziehen, wo sich das Paket auf seiner Reise gerade befindet.
- Einfacher mit Versandketten von eBay**
Bei eBay gibt es das Versandkettenprogramm zu günstigen Onlinepreisen. Am besten für Artikel mit geringer Nachfrage. Interessierte können einen Preisvorschlag für das Produkt abgeben und bis zu dreimal mit dem bzw. der Verkäufer*in verhandeln.
- Käufer*innen schätzen Versand- & Abholoptionen**
Es empfiehlt sich, Käufer*innen neben dem Versand auch die Option der Abholung anzubieten. So lassen sich Versandkosten sparen und Artikel noch am selben Tag abholen und verkaufen. Für noch mehr Flexibilität: Zustelloptionen wie Paketstationen anbieten.



DIE VIER VERKAUFSFORMEN BEI EBAY.DE

ONLINE-AUKTION

Hier gilt: Der 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.

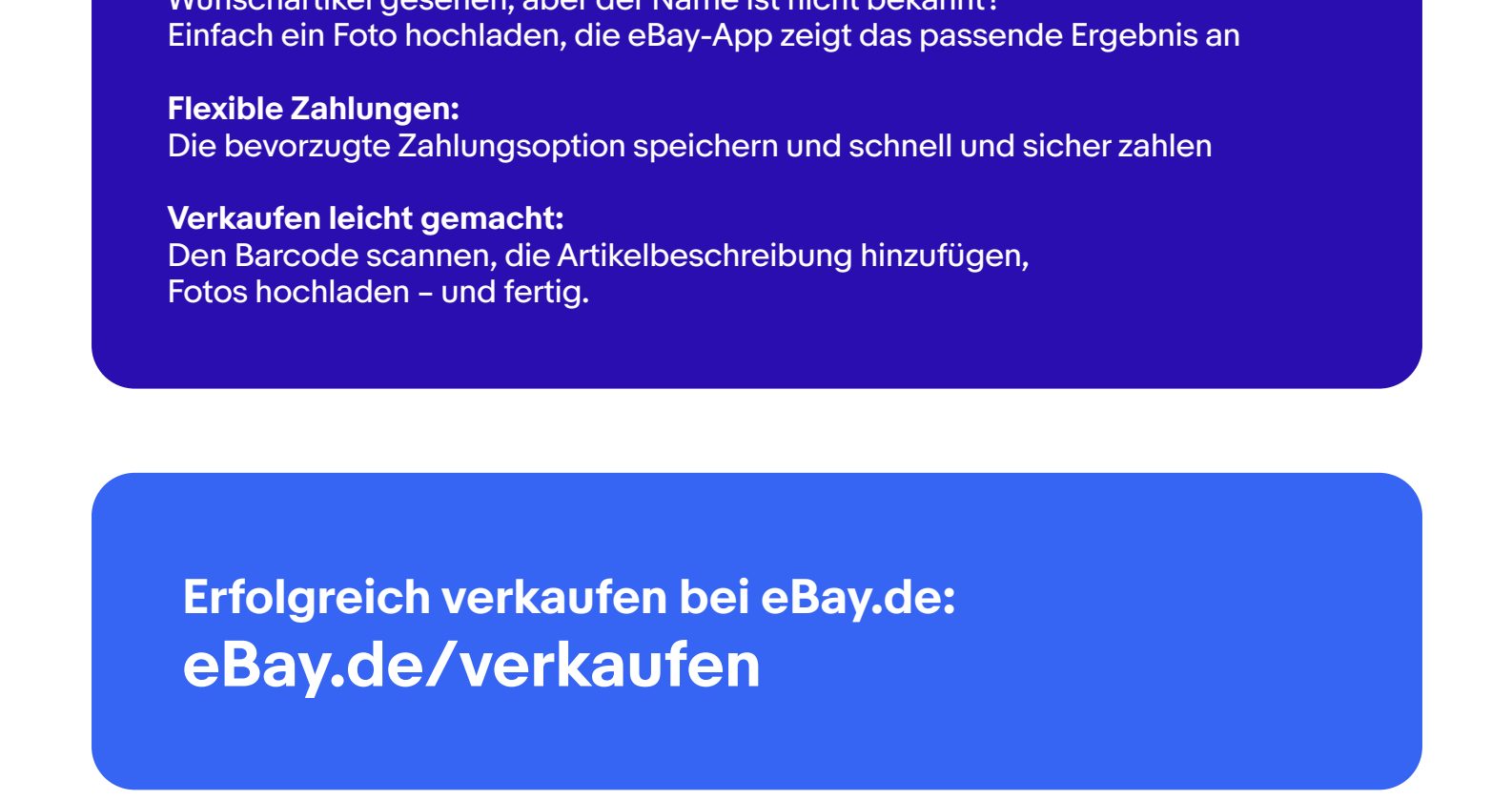
ONLINE-AUKTION PLUS FESTPREIS

Hierbei handelt es sich um eine Auktion, bei der die Verkäufer*innen auch einen festen Preis angeben können. Schlägt aber ein 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 oder Dritte garantiert, dass ein Artikel erst versendet wird, wenn die Zahlung durch den Käufer an die Käuferin erfolgt ist. Verkäufer*innen erhalten ihr Geld direkt über eBay.

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



TIPP: VORZÜGE DER EBAY-APP NUTZEN

Die **eBay-App** bietet Nutzer*innen viele Vorteile, die das Verkaufen noch schneller und einfacher machen. Dafür die App über den QR-Code herunterladen und direkt loslegen:

Push-Benachrichtigungen in Echtzeit:
Keine Updates zu Bestellungen und Angeboten verpassen

Favoriten speichern:
Angebote und Preissenkungen immer im Blick behalten

Praktische Bildersuche:
Wunschartikel gesehen, aber der Name ist nicht bekannt? Einfach ein Foto hochladen, die eBay-App zeigt das passende Ergebnis an

Flexible Zahlungen:
Die bevorzugte Zahlungsoption speichern und schnell und sicher zahlen

Verkaufen leicht gemacht:
Den Barcode scannen, die Artikelbeschreibung hinzufügen, Fotos hochladen – und fertig.



Bildmaterial unter: <https://bit.ly/41c8urs>

Pressekontakt:
Marita Wünsch | eBay Group Services GmbH | Unternehmenskommunikation
Albert-Einstein-Ring 2-6, 14532 Europarc Dreilinden
Tel.: +49 30 8019-5381 | E-Mail: presse@ebay.de

Erfolgreich verkaufen bei eBay.de:
[eBay.de/verkaufen](https://www.ebay.de/verkaufen)