

So holen Sie das meiste aus Ihren alten Schätzen raus: die besten eBay-Verkaufstipps

Es stapelt sich Kleidung, die man nicht mehr trägt im Kleiderschrank und in den Schubladen liegen vergessene Smartphones, die noch gut verwendbar sind, aber einfach nicht benötigt werden. Eigentlich möchte man sich auch schon länger mal wieder etwas Neues leisten – egal ob ein neues Spiel für die Konsole, die neue Handtasche oder ein tolles Vintage-Möbelstück.

Warum also nicht die alten Schätze bei eBay verkaufen, um sich mit dem verdienten Geld neue Lieblingsprodukte zu kaufen?

In unseren eBay-Verkaufstipps zeigen wir, wie das Verkaufen bei eBay noch besser gelingt:



(Credit: Mary Eineman / unsplash.com)

1. Das eBay-Verkäuferkonto einrichten

Ist man bereits als Käufer bei eBay angemeldet, so kann man sich auch sehr schnell als Verkäufer registrieren. Auf der eBay-Startseite einfach in der oberen rechten Ecke auf den Button „Verkaufen“ drücken und anschließend angeben, was verkauft werden soll und wie man die Gebühren, die bei einem Verkauf anfallen, bezahlen will – per Lastschrift oder Kreditkarte. Nach diesen Angaben kann der Verkauf auch schon losgehen.

Im Bereich „Mein eBay“ behält man jederzeit den Überblick über die Verkaufsaktivitäten und wird über die nächsten Schritte im Verkaufsprozess informiert. Das geht natürlich auch praktisch in der eBay-App.

2. Bevor es losgehen kann

Vor dem Verkauf bei eBay gibt es einige Dinge, die man beachten sollte, um einen möglichst reibungslosen Verkauf gewährleisten zu können.

Beim Aussortieren gilt sicherzustellen in welchem Zustand sich die Produkte befinden, die man verkaufen möchte. Mögliche Mängel sollten auf jeden Fall in der Artikelbeschreibung angegeben werden. Bei mehrteiligen Sets oder Elektronikprodukten sollten am besten das gesamte Zubehör sowie die Gebrauchsanweisung verfügbar sein.

Vor einem Smartphoneverkauf kann man zudem [hier](#) herausfinden, was das alte Smartphone noch wert ist.

3. Worte sind bare Münze

Die Bezeichnung der Produkte hilft potenziellen Käufern den Artikel bei eBay zu finden, und kann sie von einem Kauf überzeugen. Eine richtige Bezeichnung der Produkte ist also extrem wichtig. Die Artikelbezeichnung sollte vollständige und verständliche Suchbegriffe enthalten. Beispielsweise **„Damenlaufhose, Nike Performance, LEGEND 2.0, Obsidian/ Black, Größe M“**.

Marken überzeugen die Käufer und führen dadurch zu einem höheren Verkaufswert. Zudem werden sie durch die verwendeten Suchbegriffe der Käufer schneller gefunden. Deshalb ist es von Vorteil den Markennamen mit in die Artikelbeschreibung aufzunehmen.

Aber: Es darf kein Bezug zu Marken hergestellt werden, die nicht verkauft werden. Der Missbrauch eines Markennamens ist strafbar.

Die Beschreibung ist essenziell um potenziellen Käufern zu erklären, um welches Produkt es sich genau handelt. Sie sollte also möglichst umfassend und natürlich wahrheitsgetreu gestaltet werden. Konkrete Informationen zu Originalpreis, Maßen, Herkunft, Marke, Material, Alter, Farbe und Zustand erleichtern dem Käufer die Entscheidung und beugt Rückfragen vor.

Tipps bei Kleidung:

Sollten sich geeignete Kleidungsstücke beim Aussortieren daheim finden, verspricht auch hier eine möglichst konkrete Artikelbezeichnung höheren Verkaufserfolg. Zusätzlich zur Konfektionsgröße der Kleidung ist es von Vorteil auch die Maße der Artikel anzugeben. Größen fallen nämlich von Hersteller zu Hersteller unterschiedlich aus. Bei Hosen sind vor allem Länge und Bundweite ausschlaggebend. Bei Oberteilen sind es Brustumfang und Taille, die die Käufer interessieren.

Der Stil eines Kleidungsstücks ist ein wichtiges Merkmal für viele Käufer. Artikel mit Beschreibungen wie 90er, Vintage, Boho werden schneller gefunden.

4. Ins rechte Licht gesetzt



(Credit: eBay)

Ansprechende Bilder sind wichtig, um Käufer auf die Artikel aufmerksam zu machen und ihnen ein Gefühl für das Produkt zu geben. Muster im Hintergrund sind meistens schön, lenken aber auf Bildern vom Produkt ab. Deshalb sollte man bei Produktbildern darauf achten, sie vor einem ruhigen und einfarbigen Hintergrund zu fotografieren.

Tipp: Man kann sich mit einem einfarbigen Pappbogen eine Hohlkehle basteln. Sie sorgt für ideale Lichtverhältnisse und somit für tolle Bilder.

Um das Produkt in Gänze zu zeigen und das Vertrauen der Käufer zu gewinnen, empfiehlt es sich den Artikel von allen Seiten zu fotografieren. So können sich die Interessenten von dessen Zustand überzeugen.

Detailaufnahmen von Nähten, Verschlüssen und Material sind dabei immer von Vorteil. Bei Designer- oder Markenware sollte auch immer das Label mitfotografiert werden um eine Fälschung auszuschließen.

Beim Erstellen der Bilder ist die richtige Belichtung wichtig, um authentische Bilder zu kreieren. Am besten fotografiert man die Artikel bei Tageslicht. Zudem sollte man darauf achten, dass sich weder der Blitz noch andere Dinge in Displays oder Ähnlichem spiegeln.

Bei Schmuckstücken oder Münzen ist es von Vorteil den Interessenten einen Größenvergleich zu liefern. Es empfiehlt sich ein Streichholz neben den Artikel zu legen, um eine ungefähre Größenangabe zu schaffen.

Tipps bei Kleidung:

Am besten lassen sich Kleidungsstücke an einer Schneiderpuppe in Szene setzen. So bekommen die Interessenten ein besseres Gefühl für die Passform der Produkte, was wiederum den Verkaufswert steigert.

Natürlich können auch Bilder eingestellt werden, auf denen die Kleidungsstücke getragen werden. Dabei ist darauf zu achten Gesichter wegzuschneiden oder zu verpixeln um die Anonymität und damit die Persönlichkeitsrechte der Personen zu wahren.



(Credit: Wallace Chuck / pexels.com)

5. Ermittlung der Versandkosten und der richtige Versand

Beim Einstellen des Angebots sollte bereits überlegt werden, welche Verpackungs- und Portokosten beim Versand des Artikels anfallen werden. Je genauer diese in der Artikelbeschreibung angegeben werden, desto besser wissen die Käufer, welche Preise sie letztendlich erwarten.

Bei Privatverkäufen bleibt für den Käufer immer ein gewisses Risiko. Sobald eine versicherte Versandoption angeboten wird, erhöht sich der Erfolg des Angebots. Bei einem verlorenen Paket wird nämlich das Transportunternehmen und nicht der Verkäufer zur Rechenschaft gezogen.

Hilfreich für die Käufer ist auch eine Einschätzung dazu, wie zeitnah man den Versand des Artikels nach Erhalt der Zahlung in die Wege leiten wird.

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.



(Credit: benchaccounting / unsplash.com)

6. Zielgruppe erweitern durch internationalen Versand

Insbesondere bei Technikartikeln lohnt es sich, internationalen Versand anzubieten, da diese Produkte häufig auch in anderen Ländern auf großes Interesse stoßen. Damit erhöht sich die Chance, das Produkt zu verkaufen und einen bestmöglichen Preis zu erzielen.

7. Die verschiedenen eBay-Verkaufsformen

Online-Auktion

Hier gilt: Die Nachfrage bestimmt den Preis. Sind die eingestellten Produkte gerade gefragt und werden viel gekauft, wird der Preis für den Artikel in die Höhe gehen.

Bei gefragten Auktionen empfiehlt es sich, den Startpreis niedrig zu wählen, um das Angebot möglichst attraktiv zu halten und Interessenten zum Mitbieten zu bewegen.

Bei weniger gefragten Produkten empfiehlt es sich aber, den Startpreis höher anzusetzen um zu vermeiden, dass das Produkt unter Wert verkauft wird.

Festpreisangebot/Sofort-Kaufen

Wenn der Artikel möglichst schnell und zu einem festgelegten Preis verkauft werden soll, empfiehlt es sich, einen Betrag festzulegen und den Artikel zu diesem Festpreis einzustellen. So werden vor allem ungeduldige Käufer angelockt und zum Kauf überredet. Es empfiehlt sich hierbei immer, den Marktwert der Produkte zu überprüfen und realistisch zu bleiben.

Online-Auktion plus Festpreis

Hierbei handelt es sich um eine Auktion, bei der die Verkäufer auch einen festen Preis angeben können. Die Auktion wird natürlich sofort beendet, sollte ein Käufer zum Festpreis zuschlagen. Ein hoch angelegter Festpreis macht das Angebot attraktiver und verleitet zum Mitbieten.

Aber: Sobald das erste Gebot getätigt wurde, verfällt die Festpreisoption.

Preisvorschlag bei Festpreis

Bei Artikeln mit geringer Nachfrage eignet sich diese Option besonders. Interessenten können so einen Preisvorschlag für das Produkt abgeben und bis zu dreimal mit dem Verkäufer verhandeln.

Tipp: Zu Preisbestimmung empfiehlt es sich vergleichbare Produkte bei eBay zu betrachten. Über die Option „Erweiterte Suche“ können beispielsweise ähnliche, beendete Auktionen eingesehen werden.

8. Zeit ist Geld

Jeder Artikel spricht eine andere Zielgruppe an. Und diese Zielgruppe hat eine bestimmte Zeit, zu der sie bei eBay aktiv ist. Deshalb trägt ein gutes Timing auch zum Erfolg eines Angebots bei.



(Credit: Daniel Romero / unsplash.com)

Sonntags sind die meisten eBay-Nutzer auf dem Online-Marktplatz unterwegs. Smartphones werden vor allem in der Zeit von 17.00 Uhr bis 21.00 Uhr gekauft. Deshalb empfiehlt es sich Auktionen rund um Smartphones zu dieser Zeit auslaufen zu lassen.

Tipp: Bevor die verkauften Smartphones an den Käufer versendet werden, empfiehlt es sich, ein Back-up der eigenen Daten wie Fotos, Kontakte, Musik etc. zu erstellen und das Gerät auf den Lieferstatus zurückzusetzen.

Auch das Sportangebot spielt beim Verkauf der Artikel eine Rolle. Viele Männer sind am Wochenende auf der Suche nach guten Angeboten. Sollte die Auktion aber zur Sportschau enden, fällt die Resonanz schlechter aus als sonst.

Bei saisonalen Produkten, wie Sonnenschirmen oder Ski-Ausstattung, muss auf den richtigen Zeitpunkt geachtet werden. Kurz vor Saisonbeginn ist jeweils ein guter Zeitpunkt um seine versteckten Schätze loszuwerden.

Frühmorgens und spät in der Nacht kaufen die wenigsten Leute bei eBay. Die Gewinne fallen also zu diesen Zeiten geringer aus.

9. Guter Service lohnt sich

Um gute Bewertungen zu erzielen und die Zufriedenheit der Käufer zu steigern, empfiehlt es sich die Rückfragen der Interessenten stets freundlich zu beantworten. So steigen die Verkaufschancen stetig.

10. Nach dem Verkauf

Im Bereich „Mein eBay“ behält man jederzeit den Überblick über die Verkaufsaktivitäten. Wenn die Bezahlung nicht mit PayPal erfolgt, sondern zum Beispiel 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.