

# B2B Potenziale auf dem digitalen Marktplatz ausschöpfen

Ein B2B-Marketplace ist eine digitale Plattform, die Ihr Unternehmen mit anderen Firmen mit Interesse an Ihren Produkten vernetzt und den Prozess für alle Beteiligten optimiert. Das Internet bietet jedoch verschiedenste Optionen für den Onlinehandel. Wie stellen Sie sicher, dass Sie die richtige Lösung wählen? Unsere praktische Checkliste enthält wichtige Punkte, die Sie berücksichtigen sollten:



## Markenbekanntheit

B2B-Marketplaces beschleunigen den Aufbau eines Onlineshops, dem die Kundschaft vertraut. Besucherinnen und Besucher vertrauen mit wesentlich höherer Wahrscheinlichkeit einem Marketplace, den sie kennen – und damit auch Ihrem Unternehmen und Ihren Produkten.



## Besucherzahlen

Die Vertrauenswürdigkeit eines Marketplace ist eine wichtige Voraussetzung. Dahinter müssen jedoch solide Besucherzahlen stehen. Denn wozu sollten Sie Ihre Produkte auf einem Online-Marketplace präsentieren, wenn sie nicht gesehen werden?



## Marketplace-Design

Achten Sie darauf, dass die Kundschaft Ihre Produkte möglichst einfach finden (und kaufen!) kann. Wählen Sie einen Onlineshop-Anbieter, der die praktischen Anforderungen Ihrer Kundschaft erfüllt, unter anderem, wenn der Marketplace für Mobilgeräte optimiert oder in einer bestimmten Sprache verfügbar sein soll.



## Einfache Einrichtung

Als Geschäftsmensch wissen Sie, dass Zeit Geld ist. Sie müssen keine langen Stunden mit der Einrichtung Ihres Onlineshops zubringen. Wählen Sie einen optimierten B2B-Marketplace, der sich einfach und intuitiv bedienen lässt. Idealerweise bietet die Lösung eine Reihe technischer Verbindungsoptionen und ausreichend Flexibilität für einen unkomplizierten Start.



## Artikelbegrenzungen

Sie investieren viel Zeit und Arbeit in die Entwicklung Ihres Produktangebots. Erwägen Sie daher einen Marketplace, auf dem Sie unbegrenzt viele Artikel veröffentlichen und damit das Absatzpotenzial maximieren können.



## Möglichkeit zum Einzel- und Paketverkauf

Ob Sie Ihre Produkte ausschließlich palettenweise oder auch als Einzelartikel verkaufen können, ist ein wichtiger Punkt für den Ausbau Ihrer Zielgruppe. Ihr Marketplace-Geschäftspartner sollte daher beide Möglichkeiten bieten.



## Zahlungsoptionen

B2B-Marketplaces decken den gesamten Verkaufsprozess einschließlich Zahlungen ab. Achten Sie daher darauf, dass der gewählte Marketplace die passenden Zahlungsoptionen für Sie (und Ihre Kunden) anbietet.



## Kostenstruktur

Ein B2B-Marketplace mit einer klaren, transparenten Kostenstruktur erleichtert es Ihnen, das Budget von Anfang an verlässlich zu planen. Niemand mag unangenehme Überraschungen, insbesondere nicht, wenn es um Geld geht.



## Informationen und Berichte

Der Zugang zu aussagekräftigen Daten kann über den Erfolg eines Unternehmens im Onlinehandel entscheiden. Wählen Sie einen Anbieter, der umfassende Auswertungen und Statistiken bereitstellt, damit Sie alle Informationen für Sie zur Hand haben.



## Persönlicher Support

Bei der geschäftlichen und technischen Einrichtung und auch nach dem Shop-Start sollte Unterstützung durch Spezialisten verfügbar sein. Das gewährleistet, dass Sie Ihr Potenzial voll ausschöpfen.



## Internationale Erweiterung

Warum sich auf ein Land beschränken, wenn Ihre Produkte auch über die Staatsgrenzen hinaus gefragt sind? Vielleicht verkaufen Sie schon im Ausland oder suchen nach einer einfachen Möglichkeit, das zu tun. Dann sollten Sie darauf achten, dass der betreffende Marketplace die internationale Expansion vorantreibt.

## Bereit für einen Umsatzschub?

In den letzten Jahren hat der elektronische Handel zunehmend an Bedeutung gewonnen. Wie können Sie von diesem Vertriebsmodell profitieren? Lernen Sie den Conrad Marketplace kennen.

<https://platform.conrad.de/de/verkaeufner/verkaeufner-werden.html>