

So können auch Sie vom Conrad B2B-Marktplatz profitieren.

Sie möchten ein modernes B2B-Shoppingerlebnis bieten, um neue Vertriebskanäle zu schaffen und neue Kundengruppen zu erreichen, doch die Entwicklung lässt sich nicht über Nacht realisieren? Nutzen Sie den B2B-Marktplatz von Conrad. Dort können Sie Ihre Produkte mehr als 2 Millionen Geschäftskunden anbieten.

Mit Conrad können Sie ganz leicht Folgendes erreichen:

- Gezielte Kundenansprache in den Bereichen Industrie und Forschung sowie Schulen und Behörden
- Effektivere Kundengewinnung in den Bereichen Produktion, Entwicklung oder Technologie
- Versorgung der richtigen Kunden mit den richtigen Produkten zur richtigen Zeit
- Digitalisierung Ihrer Vertriebskanäle und Ausbau Ihres Geschäfts

Bei einer Befragung deutscher Unternehmen gab mehr als die Hälfte an, dass B2B-Marktplätze in den kommenden **5 Jahren** eine hohe Relevanz haben werden.

Mit dem B2B-Marktplatz von Conrad haben Sie Zugang zu 2 Millionen Geschäftskunden, die für ihren täglichen technischen Betriebsbedarf auf conrad.de einkaufen.

Conrad ist auf den B2B-Bereich spezialisiert und stellt Ihren Kunden Ihre Expertise, Ihre Produkte und Technologien nahtlos zur Verfügung. Dazu zählen:

- Wesentliche Produkte, die Ihre Kunden für ihre Anlagen, Büros und Labore benötigen
- Elektronische Komponenten, Geschäftsdienstleistungen, die neueste Technologie für den 3D-Druck und vieles mehr

Bei Conrad können Ihre Kunden alles, was sie von Ihnen benötigen, über die folgenden Wege kaufen:

- Über den Conrad Shop auf conrad.de
- Über die direkte Anbindung mit E-Procurement
- Im persönlichen Kontakt über Telefon und E-Mail sowie mit geschultem Außendienst



Käufer, Hauptakteure und Entscheidungsträger, die mit dem Onlinehandel vertraut sind, suchen eine entsprechende B2B-Option.

Daher ist es nicht verwunderlich, dass mehr als 2 Millionen Geschäftskunden die Angebote auf unserem B2B-Marktplatz (conrad.de) nutzen. Arbeiten Sie mit uns zusammen, um Ihre Marke auszubauen und langfristige, lukrative Kundenbeziehungen einzugehen.



Conrad bietet zwei Lösungen an:

- Einen kuratierten B2B-Marktplatz
- Einen privaten Marktplatz mit exklusivem Zugang zu den mittleren und großen Unternehmen der Conrad Gruppe

Mit diesen Vertriebskanälen können Sie Ihre Produkt- und Preisoptionen anpassen, um gezieltere Angebote auszuspielen.



Mit unseren Lösungen können Sie leicht in den B2B-Markt einsteigen oder Ihr bisheriges B2B-Marktplatz-Geschäft ankurbeln.

Folgende Faktoren tragen dazu bei:

- Partnerschaft: Conrad berät Sie beim Einstieg und bietet Ihnen persönlichen Support
- Transparenz: Sie wählen Ihre eigenen Produkte aus und legen Ihre eigenen Preise fest. Außerdem entscheiden Sie sich selbst für die passenden Berichtsoptionen, um die wichtigsten Informationen zu Ihren angebotenen Artikeln sowie einen Überblick über die Umsatzzahlen zu erhalten
- Große Reichweite: conrad.de zählt zu den 10 reichweitenstärksten Shops im Bereich des technischen Betriebsbe-

darfs. International werden bis zu 210 Millionen Shopbesuche pro Jahr verzeichnet. Es gibt weitere B2B-Marktplätze von Conrad in Österreich (seit 2021) und den Niederlanden (2022). B2B-Marktplätze in Italien und Frankreich sind in Planung



conrad.de hat sich als führender Anbieter für den Einkauf in der Industrie und anderen Unternehmensbranchen etabliert. Vorteile für unsere Kunden:

- Sieben Millionen über conrad.de angebotene Produkte von mehr als 6.000 Marken
- Volle Transparenz über Angebot, Verfügbarkeiten und Tagesbestpreise
- Kundendienst und -beratung von hoher Qualität durch engagierte Fachkräfte
- E-Procurement und andere Procurement-Dienste
- Sichere Zahlung und Lieferung unter Einhaltung des Datenschutzes
- Lösungen von Conrad „OCI/PunchOut“, „eKatalog“ und „Smart Procure“: volle Kaufkontrolle für den Käufer sowie transparente und schnelle Prozesse



Vorteile für Sie:

- Innerhalb unserer hochwertigen Vertriebsumgebung ausschließlich geprüfte Verkäufer mit E-Commerce-Erfahrung
- Versorgung einer klar definierten Zielgruppe mit detaillierten Produkt- und Dienstleistungsinformationen
- Spannende neue Geschäfts- und Wachstumsmöglichkeiten dank größerer Onlinepräsenz
- Zugang zu einem umfangreicheren Kundenkreis
- Tagesaktuelle Verkaufsstatistiken und maßgeschneiderte Verkaufsstatistik zur Optimierung Ihrer Absatzmöglichkeiten
- Individuelle Marketingprogramme zur Erhöhung Ihrer Sichtbarkeit
- Höhere Reichweite und gesteigerte Effizienz durch einfache, schnelle und umfassende Prozesse und Dienstleistungen

Weitere Vorteile mit Shopintegration über OCI:

- Wegfall der Aktualisierung statischer Kataloge
- Sofortiger Zugriff auf die neuesten Produktinformationen durch Ihre Kunden
- Überzeugende Optionen für die Produktsuche
- Konfigurierbare Produktstrukturen und Kontrolle über Produktkategorien
- Tagesaktuelle Bestpreise in Echtzeit



Machen Sie sich noch heute das fundierte E-Commerce-Wissen von Conrad im B2B-Bereich zunutze und profitieren Sie von:

- Höherem Vertriebsvolumen durch grenzübergreifenden Vertrieb und Zugang zu internationalen B2B-Kunden
- Höheren Gewinnspannen
- Kürzerer Markteinführungszeit
- Digitalisierten Vertriebskanälen

Insgesamt stieg der Umsatz auf Online-B2B-Marktplätzen 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 130 %.

Stellen Sie sich nur einmal die Vertriebsmöglichkeiten mit 2,2 Millionen B2B-Kunden allein in Deutschland vor. Sie können jedoch auch durch grenzübergreifenden Vertrieb über Conrad von dem umfangreichen internationalen Kundenkreis profitieren.

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



Alle Teile des Erfolgs