



Kunden gewinnen mit ePages 5

Die einfachsten Mittel sind oft die wirksamsten. Im Vertrieb liegt zum Beispiel nichts näher, als Kanäle zu nutzen, die etabliert sind und die von kaufbereiten Kunden genutzt werden. In zahlreichen Portalen und Produktsuchmaschinen können Sie Interessenten abfangen. Wenn Sie diese zusätzlichen Kanäle nutzen möchten, wollen Sie natürlich nicht für jede Vertriebschiene ein eigenes System pflegen, sondern alle Vertriebskanäle aus einer zentralen Anwendung heraus speisen. Mit Ihrem ePages-Shop ist das möglich.

eBay-Marktplatz



War eBay in den Anfangsjahren ein Marktplatz für Privatpersonen und Restpostenhändler, so nutzen Unternehmen die Plattform heute dafür,

neue Kunden zu gewinnen und auf den eigentlichen Shop aufmerksam zu machen.

Aus dem ePages-Back-Office heraus können Sie Produkte zu eBay laden und dort verkaufen. Wenn Ihr Shop mehrsprachig ist, können Sie wählen, zu welcher Landesplattform Sie Ihre Produkte übertragen (z.B. ebay.de, ebay.co.uk).

Für die Produktpräsentation auf eBay werden bereits bestehende Daten genutzt, beispielsweise Name, Produktbeschreibung und Bild. Zusätzlich geben Sie noch eBay-spezifische Informationen ein, wie Startpreis, Angebotsdauer und Sofort-Kaufen-Option. Um Text und Gebühren zu prüfen, können Sie ein Produkt testweise hochladen. Erst wenn alle Angaben stimmen, stellen Sie das Angebot tatsächlich bei eBay ein.

Sie verfolgen den Angebotsverlauf im ePages-Back-Office. Wird ein Artikel versteigert, wird automatisch im ePages-Back-Office der Auftrag angelegt und der Kunde bekommt eine Bestellbestätigung per E-Mail. Im Back-Office bearbeiten Sie die Bestellung weiter wie jede andere auch, Sie erstellen Rechnungen und Lieferscheine auf Knopfdruck und geben den Bearbeitungsstand der Bestellung an.

Neben der zentralen Datenpflege und Bestellungsverwaltung wartet ePages 5 mit einer Reihe von Möglichkeiten auf, die Ihnen den Verkauf auf eBay erleichtern:

- Fertige und eigene Designvorlagen für die Gestaltung der Angebote
- Übersicht über abgeschlossene Angebote
- Filtermöglichkeiten, beispielsweise sollen nur laufende Angebote angezeigt werden, oder nur die Angebote, die für ein bestimmtes Produkt erstellt wurden
- Käuferbewertung im Back-Office
- Zeitversetztes Hochladen der Angebote, ohne dass eBay dafür Extragebühren erhebt
- Periodische Wiederholungen von Angeboten (z.B. wenn Sie jeden Tag das gleiche Produkt hochladen)

Suchmaschine Google™



Aus dem ePages-Back-Office heraus können Sie Ihren Shop bei Google™

registrieren. Sie geben nur die Webadresse der Startseite ein, alle weiteren Seiten werden automatisch indiziert. Zudem können Sie einen kurzen Text eingeben, der den Shop charakterisiert.



Produktsuchmaschine Kelkoo



Kelkoo ist eine Preissuchmaschine, in der potenzielle Käufer

entweder mit einem konkreten Suchbegriff nach einem Produkt suchen oder Verzeichnisse nach dem gewünschten Artikel durchsehen. Die Ergebnisliste enthält Produkte aus vielen verschiedenen Shops. Wählt der Kunde ein bestimmtes Produkt aus, verlässt er Kelkoo und wird direkt in den Shop des Anbieters geführt.

Wenn Ihre Produkte in der Suchergebnisliste angezeigt werden sollen, können Sie sie aus dem ePages-Back-Office heraus zu Kelkoo laden. Sie stellen im Back-Office ein, welche Daten der einzelnen Produkte übertragen werden sollen, z.B. Produktbeschreibung, Bild und Versandmethode. Wenn Ihr Shop mehrsprachig ist, können Sie wählen, zu welcher Landesplattform Sie Ihre Produkte übertragen (z.B. kelkoo.de, kelkoo.co.uk).

Produktsuchmaschine Froogle



Nach dem gleichen Prinzip funktioniert Froogle™, die Preissuchmaschine von

Google™. Auch hier steuern Sie die Angebote aus dem ePages-Back-Office heraus und umgehen so einen aufwändigen manuellen Listungsprozess.

Portale erreichen über Pangora



Die größte Verbreitung erfahren Ihre Produkte, wenn Sie sie an Pangora übertragen.

Pangora beliefert die bekanntesten Shopping-Portale mit Produktkatalogen, darunter AOL, Lycos, Freenet, GMX, T-Online und shopping24.

Als Händler müssen Sie sich bei Pangora registrieren, damit Ihre Produkte aufgenommen werden, Kosten entstehen Ihnen dadurch jedoch nicht. Aus dem ePages-Back-Office heraus können Sie sich bequem bei Pangora anmelden.

Ähnlich wie bei Suchmaschinen werden auch hier bereits vorhandene Beschreibungen und Bilder aus Ihrem ePages-Shop genutzt. Potenzielle Kunden werden direkt in Ihren Shop geführt und kaufen dort ein. Alle Bestellungen gehen in Ihrem gewohnten Back-Office ein.