

ChannelAdvisor Marktplätze

Mehr Reichweite, mehr Gewinn: Expandieren ist ganz einfach

Verbraucher weltweit lieben Online-Marktplätze – die praktischen Plattformen nehmen in Customer Journeys heute einen immer höheren Stellenwert ein. In atemberaubendem Tempo expandieren die etablierten Marktplätze, kommen neue Anbieter hinzu und strömen Verkäufer auf die Plattformen. Mit inzwischen Milliarden von Angeboten kämpfen sie im Netz um die Aufmerksamkeit von Hunderten Millionen potenziellen Käufern.



58 % der Verbraucher haben gekaufte Produkte über die Suche auf Marktplätzen entdeckt

Quelle: Studie von ChannelAdvisor und Dynata, 2020

Dabei weist jeder Marktplatz seine eigenen Spielregeln und Anforderungen auf – und erreicht seine eigenen Zielgruppen. Für Marken und Händler ist es daher nicht immer einfach, einen effizienten und erfolgreichen Vertrieb auf diesen Kanälen zu etablieren.

ChannelAdvisor Marktplätze

Mit ChannelAdvisor Marktplätze zentralisieren Sie Ihre Multi-Marktplatz-Strategie, erschließen strategisch neue Vertriebskanäle und lassen die Konkurrenz weit hinter sich.

Das leistet die Plattform von ChannelAdvisor:

- Erhöhung der Auffindbarkeit dank optimierter Produktdaten
- Vermeidung von Überverkäufen durch synchronisierte Bestandszahlen
- Starke Repricing- und Automatisierungstools für effektivere Werbemaßnahmen
- Automatisierte Werbekampagnen, die mehr Verbraucher erreichen
- Performance-Vergleich zu Wettbewerbern
- Mehr als 920 Anbindungen, über die Sie Ihren Vertrieb erfolgreich ausbauen können

Digital Commerce 360 (vormals Internet Retailer) kürt ChannelAdvisor seit 2013 jedes Jahr zum „**besten Anbieter für Channel-Management**“ der Top-1000 aller Internethändler. Setzen auch Sie auf die Nr. 1 und erschaffen Sie eine wirklich nahtlose Einkaufserfahrung. Vom ersten Berührungspunkt Ihrer Kunden im Netz bis zur Lieferung.

ChannelAdvisor vereinfacht sämtliche Verkaufs-, Marketing- und Fulfillment-Prozesse auf Hunderten von Marktplätzen.

Hauptfeatures

- **Konsolidiertes Mengenmanagement:** Mit der Synchronisierung Ihrer Artikelmenen auf allen genutzten Kanälen vermeiden Sie Überverkäufe.
- **Proprietäre Repricer-Technologie:** Die Repricer-Technologie von ChannelAdvisor ermöglicht die Umsetzung vielfältiger Preisstrategien auf Marktplätzen. Leistungsfähige Analytik-Tools überwachen jederzeit Ihre Wettbewerbsposition auf Amazon.
- **Algorithmischer Repricer:** Passt Ihre Gebote automatisch so an, dass Sie mit Ihren Mitbewerbern auf einer Linie liegen und es mit dem höchstmöglichen Preis in die Buy Box schaffen.
- **Velocity Repricer:** Ob Sie die Marge Ihrer meistverkauften Produkte erhöhen oder bei schleppendem Absatz Preise senken möchten – ChannelAdvisor passt Ihre Produktpreise automatisch im Einklang mit Ihren Zielen an.
- **Regelbasierter Repricer:** Passt Gebote automatisch nach selbst kreierten Geschäftsregeln an.
- **Marketing-Optimierung:** Verwalten Sie Ihre Werbeprogramme auf eBay und Amazon über dieselbe Plattform und nutzen Sie die Automatisierungsoptionen von ChannelAdvisor, um Anzeigenbudgets effizienter und effektiver zu steuern.
- **Data Transformation Engine:** Ändern sich die Anforderungen der Marktplätze an Ihren Content, können Sie beruhigt sein – ChannelAdvisor sorgt dafür, dass Ihre Produktdaten alle Standards erfüllen.
- **Bestellkonsolidierung:** Für ein effizientes Bestellmanagement auf Marktplätzen und weiteren Vertriebskanälen stellt ChannelAdvisor eine Vielzahl robuster Automatisierungs- und Reporting-Tools bereit.
- **Rentabilitätsberichte:** Aggregierte Berichte zu Ihren Daten vermitteln auf einen Blick, wie profitabel Ihre einzelnen Produkte auf den Marktplätzen laufen.
- **Benchmarking:** Unsere Suite individuell anpassbarer Dashboards liefert ungeahnte Einblicke in Ihre Leistung auf Amazon, eBay, Google u. a. – und verschafft Ihnen einen Überblick über die Wettbewerbslandschaft.

Klingt interessant?

Wenn Sie mehr über ChannelAdvisor Marktplätze erfahren möchten, kontaktieren Sie uns unter deteam@channeladvisor.com oder rufen Sie uns unter der +49 (0)30 30806006 an.

Die Vorteile:



Unkomplizierte Expansion



Erhöhte Produktivität



Sichere Compliance



Vermeidung von Überverkäufen



Überblick über den Wettbewerb



Mehr Sichtbarkeit