

eBay-Verkäuferhandbuch

Verkaufen bei eBay ist so vielfältig wie das Verkaufen im normalen Handel auch.

Dieses Verkäuferhandbuch zeigt die gesamte Bandbreite der Möglichkeiten, die professionelle Verkäufer bei eBay haben. Natürlich sind diese Tipps, vom Basiswissen bis zum Profi-Know-how, nicht allgemeingültig und in kurzer Form dargestellt, jedoch glauben wir, dass selbst sehr erfahrene eBay-Verkäufer von dem einen oder anderen Hinweis etwas lernen können.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen und natürlich beim Verkaufen ... bei eBay!

*Der Inhalt dieses Handbuchs ist urheberrechtlich geschützt.
Jegliche Vervielfältigung ist untersagt.*



Inhaltsverzeichnis

Marktplatz eBay

Anmelden

Suchen und Kaufen

Vertrauensvoll handeln

Verkaufen Basiswissen

Profitipps für erfolgreiches Verkaufen

Tools

Mein eBay

Zahlen und Fakten

zum Marktplatz eBay

eBay ist der weltweite Online-Marktplatz. 1995 in Kalifornien als Marktplatz für den Austausch von Sammlerartikeln gegründet, hat sich das E-Commerce-Unternehmen sehr rasch zum weltweit größten Marktplatz für den Verkauf von Gütern und Dienstleistungen durch Privatpersonen und Unternehmen entwickelt.

Ständig finden sich auf dem weltweiten Online-Marktplatz mehr als 19 Millionen Artikel im Angebot. 2 Millionen Artikel werden jeden Tag bei eBay weltweit neu eingestellt.

eBay ermöglicht dabei den Handel auf regionaler, nationaler und globaler Ebene. Der Online-Marktplatz ist in 27 Ländern auf vier Kontinenten präsent.

Inzwischen sind es bereits über 85,5 Mio. registrierte Mitglieder auf allen Kontinenten, die bei eBay im dritten Quartal des Jahres 2003 Waren und Dienstleistungen im Wert von 5,8 Mrd. US-Dollar gehandelt haben. 235 Mio. Artikel wurden in diesem Zeitraum bei eBay zum Verkauf angeboten.

Der Reiz des Handelns bei eBay liegt nicht zuletzt darin, dass die Funktionsweise des virtuellen Marktplatzes kinderleicht ist. eBay ist besonders bekannt für seine Online-Auktionen. Die eBay-Mitglieder können aber auch zu festen Preisen bei eBay kaufen und verkaufen. Der Handel über Festpreise macht mittlerweile mehr als 28% des Handelsvolumens von eBay aus.

Der deutsche Marktplatz wird von über 52% aller aktiven Internetnutzer Deutschlands mindestens einmal pro Monat besucht. (Quelle: Nielsen NetRatings, November 2003)

Struktur und Aufbau des Marktplatzes

Der Marktplatz eBay ist eine Art riesiges Shopping-Center im Internet. Man kann dort rund um die Uhr kaufen und verkaufen.

eBay bietet die Möglichkeit, Artikel in Tausenden Kategorien zum Verkauf anzubieten. Dazu zählen: Sammlerobjekte, Antiquitäten, Sport-Memorabilien, Computer, Spielzeug, Puppen, Figuren, Münzen, Briefmarken, Bücher, Magazine, Musik, Handys, Photographie, Elektronik, Schmuck, Edelsteine und vieles andere mehr.

Man findet bei eBay Einzigartiges und Interessantes – vom chinesischen Chintz bis zum Chippendale-Stuhl, vom Teddybär bis zur Spielzeugeisenbahn, vom Fußball bis zum Porzellanfigürchen – einfach alles. eBay ist nicht nur ein Markt für seltene und kuriose Gegenstände. Auch aktuelle und neue Produkte aus vielen Bereichen wie Unterhaltungselektronik, Musik, Film, Kleidung, Uhren und Schmuck werden zu Tausenden bei eBay gehandelt.

eBay ist der weltweit größte Online-Marktplatz! Unser umfangreiches, breit gefächertes Angebot zieht Käufer in großen Mengen an. Aber auch Verkäufer werden von eBay angesprochen, weil sie hier bei uns die meisten Käufer finden. Ständig finden sich bei eBay über 19 Millionen Artikel weltweit im Angebot. Allein eBay Deutschland bietet zu jedem Zeitpunkt Zugriff auf über 2 Million Artikel.

eBay als optimaler Vertriebskanal

eBay bündelt größtmögliche Online-Nachfrage von Käufern, Händlern und Unternehmen. Unser umfangreiches, breit gefächertes Angebot zieht Käufer in großen Mengen an. Aber auch Verkäufer werden von eBay angesprochen, weil sie hier die meisten Käufer finden.

Allein bei eBay Deutschland verkauft sich alle

- 30 Sekunden ein Handy.
- 2 Minuten ein Notebook.
- 2 Minuten eine Digitalkamera.
- 4 Minuten ein DVD-Player.

Nirgendwo ist Handeln im Internet so einfach und transparent wie bei eBay. Sie haben keine Fixkosten, wie Aufnahmegebühren oder Mitgliedsbeiträge. Nur wenn Sie einen Artikel anbieten, entstehen Ihnen transaktionsgebundene Kosten in Form der Angebotsgebühr und der Verkaufsprovision.

Durch die kurzen Laufzeiten von 1 Tag bis 10 Tagen realisieren Sie höchste Umlaufgeschwindigkeiten und Abverkaufsraten. So können Sie genau planen, in welchem Zeitraum Sie welche Mengen anbieten möchten. So können Sie zum Beispiel vor einer neuen Lieferung Ihre Lagerbestände verkaufen, um Platz für die neuen Produkte zu schaffen und so genau auf die Nachfrage reagieren.

Bildsymbole in Angeboten

Bei eBay finden Sie in den Angeboten kleine Bildsymbole mit unterschiedlicher Bedeutung. Hier erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Symbole und ihre Bedeutung.



Bild

Die Kamera zeigt an, dass in dem Angebot mindestens ein Bild enthalten ist.



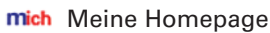
Neu

Mit diesem Symbol kennzeichnet eBay neue Serviceleistungen oder Funktionen der Website.



Geprüftes Mitglied

Das Häkchen auf der Mitgliedskarte zeigt, dass die Identität eines Mitglieds anhand der Ausweispapiere festgestellt und bestätigt wurde. Es handelt sich um ein „Geprüftes Mitglied“



Meine Homepage

Dieses Symbol zeigt an, dass dieses eBay-Mitglied eine Mich-Seite bei eBay eingerichtet hat. Hier erhalten Sie weitere Informationen über dieses Mitglied.



Heute neu

Die kleine Sonne weist darauf hin, dass der Artikel neu ist und innerhalb der letzten 24 Stunden eingestellt wurde.



Shop

Dieses Bildsymbol zeigt an, dass der Verkäufer einen eBay Shop eingerichtet hat. Hier können Sie alle Angebote des Verkäufers finden.



Stern


eBay vergibt Sterne an Mitglieder, die ein bestimmtes Bewertungsprofil erreicht haben.

 **Sofort kaufen**

Das Sofort-Kaufen-Symbol zeigt an, dass für den Artikel ein Festpreis gilt, für den Sie ihn kaufen können, ohne den gesamten Auktionsprozess durchlaufen zu müssen.

 **PowerSeller**

PowerSeller sind Verkäufer, die professionell und vorbildlich bei eBay handeln. Um als PowerSeller ausgezeichnet zu werden, müssen Sie strenge Auflagen erfüllen.

 **geänderter Mitgliedsname**

Das Bildsymbol für geänderte Mitgliedsnamen neben einem Mitgliedsnamen weist darauf hin, dass das Mitglied seinen Namen innerhalb der letzten 30 Tage geändert hat. Das Bildsymbol für geänderte Mitgliedsnamen wird nach einer Änderung 30 Tage lang neben dem geänderten Mitgliedsnamen angezeigt.

 **neuer Mitgliedsname**

Dieses Bildsymbol neben einem Mitgliedsnamen weist darauf hin, dass das Mitglied sich innerhalb der letzten 30 Tage bei eBay neu angemeldet hat. Während dieses Zeitraums von 30 Tagen kann das Mitglied seinen Mitgliedsnamen oder seine E-Mail-Adresse nicht ändern. Das Bildsymbol wird nicht mehr angezeigt, wenn das Mitglied 30 Tage lang den gleichen Mitgliedsnamen beibehalten hat.

 **Überweisung Plus**

Dieses Symbol zeigt, dass der Verkäufer eines Artikels seine Bankdaten bei eBay hinterlegt hat. Käufer können so sofort nach Angebotsende die Bezahlung per Überweisung veranlassen.

Anmeldung bei eBay

Zustimmung zu den AGBs und der Datenschutzerklärung

Im Rahmen des Anmeldevorgangs hat jedes Mitglied den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) und der Datenschutzerklärung der eBay International AG zugestimmt. Beide gelten für den Handel auf den Online-Marktplätzen von eBay Deutschland (eBay.de), eBay Österreich (eBay.at) und eBay Schweiz (eBay.ch).

Die wichtigsten grundsätzlichen Regelungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der eBay International AG finden Sie in folgenden Paragraphen (§):

- § 9, 10 Vertragsschluss im Rahmen von Online-Auktionen und deren Grundsätze
- § 11 Vertragsschluss im Rahmen von Sofort-Kaufen-Artikeln (Festpreisartikel)
- § 7 Verbotene Artikel
- § 8 Allgemeine Grundsätze

Nach § 8 Absatz 4 ist eine umfassende und genaue Beschreibung des Artikels vorgeschrieben. Hierbei muss der Verkäufer aller für die Kaufentscheidung wesentlichen Eigenschaften und Merkmale sowie Fehler, die den Wert der angebotenen Ware mindern, wahrheitsgemäß angeben.

Nach §8 Absatz 6 ist es untersagt, zusätzlich zum Verkaufspreis eBay-Gebühren und / oder Provisionen auf Käufer umzulegen und von diesen einzufordern.

Nach §8 Absatz 7 ist es eBay-Mitgliedern untersagt, die durch die Nutzung des eBay-Marktplatzes erhaltenen Adressen, Kontaktdaten und E-Mail-Adressen für andere Zwecke als die vertragliche und vorvertragliche Kommunikation zu nutzen.

Verkaufen – AGBs

eBay bietet als weltweiter Online-Marktplatz seinen Mitgliedern die Möglichkeit, über das Auktionsformat oder über das Festpreisformat wirksame Kaufverträge über das Internet abzuschließen.

Folgende Inhalte der eBay-AGB sind hierfür wichtig:

- **§ 9 Vertragsschluss (bei Online-Auktionen)**

Die AGB regeln die Angebotseinstellung, die Gebotsabgabe und das Zustandekommen des Kaufvertrages durch Ablauf der Laufzeit der Online-Auktion oder durch vorzeitige Beendigung durch den Verkäufer.

- **§ 10 Grundsätze für Online-Auktionen**

Es ist unter anderem untersagt, den Verlauf der Online-Auktion durch die Abgabe von Geboten unter Verwendung eines weiteren eigenen Mitgliedskontos oder durch die gezielte Einschaltung eines Dritten zu manipulieren („Shill-Bidding“). Dies stellt ein unerlaubtes künstliches Hochsteigern der eigenen Auktionen dar.

- **§ 11 Sofort-Kaufen-Artikel (Festpreisartikel)**

Mit der Einstellung eines Sofort-Kaufen-Artikels (Festpreisartikel) gibt der Verkäufer ein verbindliches Angebot zum Verkauf dieses Artikels ab. Ein Vertragsschluss über den Erwerb des Artikels kommt zustande, sobald ein Mitglied die in dem Angebot enthaltenen Bedingungen erfüllt und die Schaltfläche „Sofort-Kaufen“ anklickt.

- **§ 6 AGB: Bewertungssystem und Vertrauenssymbole**

Der Handel über das Internet birgt Risiken, die in der Natur des Mediums liegen. Da die Identifizierung von Mitgliedern im Internet schwierig ist, kann eBay nicht zusichern, dass jedes Mitglied die natürliche oder juristische Person ist, für die es sich ausgibt. Um betrügerische Handlungen zu vermeiden, hat eBay ein öffentliches Bewertungssystem eingerichtet, bei dem sich Mitglieder nach der Durchführung einer Transaktion gegenseitig bewerten. Dies ist geregelt in § 6 AGB.

Dabei ist insbesondere zu beachten:

- Nur wahrheitsgemäße und sachliche Bewertungen sind zulässig.
- Auf Anfrage können bei eBay in besonderen Ausnahmefällen, z.B. im Falle von Beleidigungen, Verleumdungen, Bewertungen gelöscht werden.

eBay-Spezialseiten

eBay Motors



Im September 2001 startete eBay Motors Deutschland, der Bereich rund um Fahrzeuge, Teile und Zubehör bei eBay.

Seitdem können eBay Mitglieder schnell, einfach und zuverlässig Autos, Motorräder, Wohnmobile und Nutzfahrzeuge sowie Teile und Zubehör handeln. Die Palette reicht von sparsamen City-Autos über rasante Sportwagen bis hin zu seltenen Oldtimern.

Außerdem finden Zweiradfans hier ständig eine große Auswahl an Motorrädern, darunter auch Exemplare vieler Edelmarken. Auf dem größten Online-Marktplatz für Fahrzeugteile und Zubehör findet jeder das passende Teil für sein Fahrzeug. Das breite Angebot von eBay Motors wird seit Januar 2003 durch die Bereiche Boote und Flugzeuge komplettiert.

eBay Motors ist einer der größten und wichtigsten deutschen Online-Automobilmärkte. Laut Nielsen / NetRatings besuchten im Juni 2003 mehr als 1,4 Millionen unterschiedliche Internetnutzer den eBay Motors-Marktplatz.

Diese große Nachfrage sorgt für hohe Verkaufschancen und vor allem für gute Preise. Das macht es für jeden Verkäufer einfach, sein Fahrzeug in maximal 10 Tagen bei eBay zu verkaufen. Dabei sind im Bereich eBay Motors die Käufer sehr eBay-erfahren und wissen genau, was sie suchen.

Wussten Sie, dass ...

- bei eBay Motors jede 4. Sekunde ein Artikel verkauft wird!
- jede 33. Minute ein Yamaha-Motorrad
- jede 25. Minute ein Volkswagen



eBay-Spezialseiten

eBay Business und Industrie

Der B2B-Marktplatz bei eBay

Die eBay-Kategorie „Business & Industrie“ ist der Bereich speziell für Selbstständige und Unternehmen - und ein professioneller Handelspartner für alle Branchen von der Agrarindustrie bis zur Zahnmedizin.

eBay Business & Industrie deckt alle gewerblichen Bereiche ab:

- Agrar- & Forstwirtschaft
- Bau & Handwerk
- Büro- & Unternehmensbedarf
- Druckindustrie
- Gastronomie
- Labor- & Wissenschaftsbedarf
- Medizinische Industrie
- Metallindustrie
- Großhandel

eBay als Partner für Beschaffung und Verkauf:

- Bei eBay können Sie Unternehmensbedarf für alle Businessbereiche kaufen und verkaufen.
- Handelsunternehmen finden hier Großhandelsware für den Weiterverkauf.
- Produzierende Betriebe nutzen das Angebot von Industriegütern und Rohstoffen zur Weiterverarbeitung.
- Unternehmen verkaufen hier Ihre abgeschriebenen Investitionsgüter oder Restposten.

Business & Industrie

nur in Business & Industrie in Artikelbezeichnung und Beschreibung

Kategorien

<p>Agrar- & Forstwirtschaft (3540)</p> <p>Arbeitskleidung & -schutz (130)</p> <p>Feldwirtschaft (461)</p> <p>Fischwirtschaft (40)</p> <p>Forstwirtschaft (487)</p> <p>Garten- & Landschaftsbau (383)</p>	<p>Industrie- & Gewerbebedarf (Forts.)</p> <p>Elektrikbedarf (165)</p> <p>Filtertechnik (31)</p> <p>Fördertechnik (60)</p> <p>Funkgeräte (12)</p> <p>Generatoren (13)</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Insolvenz- und Industrieverwertungen

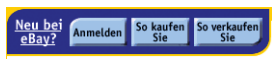
Im Focus: Agrartechnik



Mitglied bei eBay werden

Um bei eBay handeln zu können, müssen Sie sich anmelden. Diese Anmeldung ist kostenlos. Um Mitglied zu werden, benötigen Sie eine E-Mail-Adresse. Jede E-Mail-Adresse kann nur für eine Mitgliedschaft verwendet werden. Bitte beachten Sie die Unterschiede bei der Anmeldung als Unternehmen auf der nächsten Seite.

Klicken Sie auf die Schaltfläche „Anmelden“ auf der eBay-Startseite.



Nun erscheint das Anmeldeformular. Sämtliche Daten, die Sie hier eingeben, werden auf einem sicheren Server bei eBay gespeichert und vertraulich behandelt

Folgende Angaben müssen Sie bei der Anmeldung machen:

- Ihren Namen und Ihre Adresse
- Ihre E-Mail-Adresse

Geben Sie eine E-Mail-Adresse an, auf die Sie jederzeit zugreifen können. Dies ist notwendig, da eBay Ihnen weitere Anweisungen zum Abschluss der Anmeldung per E-Mail zusendet.

Beim Anmeldevorgang wählen Sie Ihren Mitgliedsnamen und Ihr Passwort selbst. Ihr Mitgliedsname ist der Benutzername, mit dem Sie sich bei eBay ausweisen. Wenn Sie einmal Ihr Passwort vergessen haben, werden Sie zudem nach der Antwort auf Ihre geheime Frage gefragt.

Um den Handel bei eBay noch sicherer zu machen, werden Ihre Daten anschließend mit der Datenbank der SCHUFA abgeglichen. Im Abschnitt „Vertrauensvoll Handeln“ erfahren Sie mehr zu diesem Thema.

Um Ihre Anmeldung bei eBay abzuschließen, erhalten Sie per E-Mail Ihren persönlichen Bestätigungscode.

Sollte die Überprüfung Ihrer Daten durch die SCHUFA scheitern, müssen Sie sich den Bestätigungscode per Post zuschicken lassen, um die Anmeldung erfolgreich abzuschließen zu können.

Anmeldung als Unternehmen

Um Ihr Unternehmen bei eBay anzumelden, klicken Sie auf die Schaltfläche „Anmelden“ auf der eBay-Startseite. Sie erreichen nun das Anmeldeformular. Hier klicken Sie bitte auf „Möchten Sie ein Unternehmen anmelden?“

Nun tragen Sie Firmennamen und Adresse in die dafür vorgesehenen Eingabefelder ein. Benennen Sie auch einen Ansprechpartner für Ihr Unternehmen.

Wichtig:

Für die Anmeldung darf keine Postfachadresse angegeben werden.

Um Ihre Anmeldung bei eBay abzuschließen, erhalten Sie einen Bestätigungscode. Wenn Sie sich anmelden, um zu kaufen, erhalten Sie bei Verwendung einer nicht-anonymen E-Mail-Adresse (wie z.B. web.de) diesen Code per E-Mail. Wenn Sie mit Ihrem Unternehmen zusätzlich bei eBay verkaufen wollen, erhalten Sie Ihren Bestätigungscode per Post.

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

Nachdem Sie die Bedingungen für die Anmeldung akzeptiert haben, können Sie auch Ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (Ust.-IdNr.) in das Formular eintragen.

Gewerblichen Verkäufern, die eine Ust.-IdNr. haben, wird keine Mehrwertsteuer auf eBay-Gebühren berechnet, wenn sie eine gültige Ust.-IdNr. bei eBay anmelden und alle weiteren Bedingungen dieser Anmeldung erfüllen.

Gewerbetreibende werden in der Regel nicht, wie sonst üblich, die Mehrwertsteuer als Vorsteuer geltend machen können. Deshalb müssen Verkäufer, die eine Nettorechnung ausgestellt bekommen wollen, zuerst ihre Ust.-IdNr. bei eBay angeben.

Weitere Informationen über die Berechtigung zur Nettorechnung entnehmen Sie bitte dieser Hilfeseite:

<http://pages.ebay.de/vat-landing/index.html>

Wahl des Mitgliedsnamens

Ihr Mitgliedsname ist der eindeutige Benutzername, mit dem Sie sich bei eBay identifizieren.

Legen Sie bei Ihrer Anmeldung bei eBay einen einprägsamen Mitgliedsnamen fest.

Verwenden Sie etwa Begriffe aus Ihrem bevorzugten Sammelgebiet, Ihrer Geschäftstätigkeit oder Ihrem Beruf. Sie können auch Ihren Wohn- oder Geschäftsort miteinbeziehen.

Sobald Sie sich erfolgreich als Verkäufer bei eBay etabliert haben, werden Käufer gezielt nach Ihren Angeboten suchen. Dazu sollten Sie einen Mitgliedsnamen wählen, den sich Ihre Kunden einfach merken können.

Wenn Sie sich auf Heimkinoausstattung spezialisiert haben, könnte ein geeigneter Mitgliedsname etwa „heimkino-experte“ lauten.

Für Mitgliedsnamen gilt:

- Der Name darf Buchstaben (a-z), Ziffern (0-9) und/oder Sonderzeichen enthalten.
- Der Name muss mindestens zwei Zeichen lang sein.
- Der Name darf keine Leerzeichen enthalten.
- Der Name darf weder obszön, herabsetzend noch auf sonstige Weise anstößig sein.
- Der Name darf keine E-Mail- oder Internet-Adresse enthalten.
- Der Name darf nicht mit dem Shop-Namen eines anderen eBay-Mitglieds übereinstimmen.
- Der Name darf nicht Rechte Dritter verletzen.

Jeder Mitgliedsname existiert bei eBay nur einmal. Bei Millionen von Mitgliedern sind die gebräuchlichsten Namen meist schon vergeben.

Sie können Ihren Mitgliedsnamen nur einmal innerhalb von 30 Tagen ändern. Dadurch wird Verwirrung bei den anderen eBay-Mitgliedern vermieden. Denken Sie daran, dass Ihr Mitgliedsname ein wertvolles Erkennungsmerkmal und daher sehr wichtig ist. Handelspartner werden Sie im Laufe der Zeit an Ihrem Mitgliedsnamen erkennen. Deshalb empfiehlt es sich, einen Namen zu wählen, den Sie lange Zeit verwenden können.

Datenschutzerklärung

Bei der Nutzung unserer Website haben Sie zuvor unserer Datenschutzerklärung zugestimmt. Der Schutz Ihrer Daten ist für eBay sehr wichtig. Ihre personenbezogenen Daten werden nicht verkauft oder aus anderen wirtschaftlichen Gründen an Dritte weitergegeben.

Die Nutzung Ihrer Daten erfolgt unter anderem folgendermaßen:

- Die Mitgliedsdaten können von den eBay-Gesellschaften für die Durchführung und Abwicklung des Nutzungsverhältnisses verarbeitet und genutzt werden.
- Die Adressdaten des Mitgliedes werden nach Ablauf der Angebotsdauer an den jeweiligen Vertragspartner zum Zwecke der Vertragsabwicklung übermittelt.
- Der Mitgliedsname, das Bewertungsprofil sowie die über andere eBay-Mitglieder erstellten Bewertungen werden allen Besuchern auf allen eBay-Websites grundsätzlich zugänglich gemacht. Sie können selber bestimmen, ob Ihr Bewertungsprofil veröffentlicht wird.
- eBay verarbeitet und nutzt die personenbezogenen Daten für eBay-Marketing-Maßnahmen wie z.B. zur Versendung von E-Mails mit allgemeinen Informationen oder werbendem Charakter (Newsletter). Sie haben die Möglichkeit, diese Informationen jederzeit abzubestellen.
- Personenbezogene Daten von Mitgliedern können im Einzelfall zum Aufdecken sowie Unterbinden von in rechts- oder vertragswidriger Absicht eingestellten Angeboten erhoben, verarbeitet und genutzt werden.

Weitere Informationen über die Nutzung Ihrer Daten finden Sie jederzeit unter: <http://pages.ebay.de/help/community/png-priv.html>



Suchen und Kaufen

Suchen & Stöbern

Bei eBay sind Artikel nach Warengruppen in Kategorien und Unterkategorien zusammengefasst.

Sie haben die Möglichkeit, in den Kategorien nach Angeboten zu stöbern oder gezielt nach Artikeln zu suchen.

Wenn Sie gezielt nach einem Artikel suchen, können Sie auf die umfangreichen Suchmöglichkeiten zurückgreifen. Nutzen Sie die Schnellsuche auf der Startseite, die Stichwortsuche, die Powersuche, die Suche nach Verkäufer oder die Suche in den eBay Shops.

Beim Stöbern lassen Sie sich von Ihrem Gefühl leiten und klicken sich durch die Kategorien.

The screenshot shows the eBay.de homepage with the following elements:

- Navigation:** Links for [Startseite](#), [Anmelden](#), [Einloggen](#), [Service](#), [Übersicht](#), and [Hilfe](#). A menu bar contains **Kaufen**, **Suchen**, **Verkaufen**, **Mein eBay**, and **Gemeinschaft**.
- Search:** A search bar with the text "Was suchen Sie?" and a "Los!" button. Below it is a "Powersuche" link.
- Categories:** A list of category links including [Audio & Hi-Fi](#), [Auto & Motorrad](#), [Baby | Spielzeug](#), [Briefmarken | Münzen](#), [Bücher | Filme & DVDs](#), [Business & Industrie](#), [Computer | Software](#), [Elektrogeräte](#), [Feinschmecker & Beauty](#), [Foto & Camcorder](#) (marked **NEU!**), [Handy & Organizer](#), [Haus & Garten](#), [Heimwerker | Modellbau](#), [Kleidung & Accessoires](#), [Kunst & Antiquitäten](#), [Musik](#) (marked **NEU!**), [Musikinstrumente](#) (marked **NEU!**), and [PC- & Videospiele](#).
- Featured Items:** A central section titled "Business & Industrie" featuring a kitchen scale (barcode 4 04752 4364 98), a yellow hard hat, and a power drill. It lists categories: **GASTRONOMIE** (Küchenmaschinen, Kühltechnik, Grill- & Brattechnik), **AGRAR- & FORSTTECHNIK** (Traktoren & Zubehör, Oldtimer, Motorsägen & Zubehör, Garten- & Landschaftsbau), and **BAUTECHNIK** (Baugeräte, Lader & Kipper).
- Other Promotions:** "Bald neu! Vorschau" with a dog image and "Futter für den Hund" link; "Rockende Finnen: The Rasmus" with a CD image; "Jetzt in der Galerie" and "Stars & Charity" with a globe icon.
- Top-Angebote:** A section for "Top-Angebote" with a "mehr" link and a small image of a woman.

Suchen

Wenn Sie die genaue Bezeichnung Ihres Artikels kennen, können Sie den Suchbegriff direkt in das Suchfenster auf der Startseite eingeben.

Über die obere Navigationsleiste gelangen Sie zu verschiedenen von eBay angebotenen Suchmasken. Klicken Sie auf „Suchen“ und Ihnen stehen folgende Optionen zur Verfügung:

- Stichwortsuche
- Powersuche
- Suche nach Verkäufern und
- Shops durchsuchen

Zusätzlich bietet Ihnen eBay verschiedene Möglichkeiten Ihre Suche zu spezifizieren.

So haben Sie beispielsweise bei der Powersuche die Möglichkeit:

- Ihre Suche auf ein Land zu begrenzen oder weltweit zu suchen.
- bestimmte Suchbegriffe auszuschließen.
- die Suche auf Sofort-Kaufen-Artikel einzuschränken.
- die Anzahl der Ergebnisse pro Seite festzulegen.
- den Preisbereich festzulegen.
- die Währung festzulegen.
- und das Format der Suchergebnisse festzulegen.

Die Suchergebnisse werden Ihnen wie eine Artikelliste angezeigt. Sie enthält die Artikelbezeichnung, den Preis, die Anzahl der abgegebenen Gebote und die verbleibende Angebotszeit. Von hier aus gelangen Sie direkt zu den einzelnen Angebotsbeschreibungen.

Nach Stichwort
Powersuche
Nach Verkäufer
In Shops

Geben Sie Wörter oder Artikelnummern ein

Alle Wörter

[Tips](#)

Grenzen Sie Ihre Suche ein (optional)

Preisbereich (EUR) von bis

Kategorie Alle Kategorien

Ausweiten Artikelbezeichnung und Beschreibung

Typ Nur Sofort-Kaufen-Artikel

Format der Darstellung (optional)

Ergebnisse aufrufen Alle Angebote

Sortieren nach bald endende Angebote zuerst

Ergebnisse pro Seite 50

Auszuschließende Wörter

Artikelstandort (optional)

Artikel bei eBay Deutschland eBay City auswählen

Artikel erhältlich in Deutschland

Artikel mit Standort ... Deutschland

Währung Alle Währungen

Stöbern

Wenn Sie sich bei der Suche nach einem Angebot von Ihrem Gefühl leiten lassen wollen, haben Sie die Möglichkeit nach **Artikeln:**

- in den Kategorien und Unterkategorien
 - in Ihrer Nähe
 - weltweit und
 - in den eBay Shops
- zu stöbern.

Sie können das Stöbern in Kategorien auch mit der Suchfunktion kombinieren oder die Angebote filtern nach:

- heute neu
- enden heute
- Last Minute
- nur Auktionen
- nur Sofort-Kaufen

Befehle für die erweiterte Suche

Spezielle Suchbefehle helfen Ihnen eine Suche einzugrenzen und somit genauere Ergebnisse zu erhalten. Es spielt keine Rolle, ob Sie einen Suchbegriff in Groß- oder Kleinbuchstaben eingeben.

Nachfolgend einige Beispiele:

Befehl	Suchergebnis
Levis 551 neu	Alle Angebote, die sowohl den Begriff „Levis 551“, als auch „neu“ enthalten.
Levis 551 -(blau, schwarz)	Alle Angebote, die die Suchbegriffe „Levis“ und „551“ enthalten, vermindert um diejenigen Angebote in den Farben Schwarz oder Blau.
(cord hose, cordhose)	Alle Angebote, die die Begriffe „Cordhose“ oder „Cord Hose“ enthalten.
Levi*	Alle Angebote, die die Zeichenfolge „Levi“ enthalten. Es werden also die alternativen Schreibweisen „Levis“ und „Levi's“ angezeigt.
„Vom Winde verweht“	Alle Angebote, die die Worte „Vom Winde verweht“ in exakt dieser Reihenfolge enthalten.

Weitere Informationen zum Thema Suchbefehle finden Sie jederzeit unter: http://pages.ebay.de/help/buy/search_commands.html

Kaufen

Bei eBay finden Sie das geeignete Angebotsformat für Ihren Artikel. Folgende Angebotsformate stellt eBay Ihnen zur Auswahl:

Angebotsformat	Beschreibung
Auktion	Sie stellen Ihr Angebot mit einem Startpreis für eine Laufzeit von 1, 3, 5, 7 oder 10 Tagen ein. Der potenzielle Käufer kann auf den Artikel bieten. Der Verkaufspreis entspricht dem höchsten gültigen Gebot.
Auktion mit Sofort-Kaufen-Option	Verkäufer haben die Möglichkeit, Auktionen mit einer Sofort-Kaufen-Option zu versehen. Diese Option gilt nur, bis das erste Gebot abgegeben wurde. Danach kann der Artikel nur noch durch eine Gebotsabgabe gekauft werden.
Powerauktion	Powerauktionen sind Auktionen, bei denen mindestens zwei identische Artikel angeboten werden. Alle Höchstbietenden bezahlen den gleichen Preis. Dieser Preis entspricht dem niedrigsten erfolgreichen Gebot.
Festpreis (Sofort-Kaufen)	Der Artikel kann sofort und nur zu dem festgelegten Preis gekauft werden. Es ist nicht möglich, Gebote abzugeben.

Bieten auf Auktionen

Wenn Sie auf einen Artikel bieten möchten, tragen Sie bitte auf der Artikelseite in das Feld „Ihr Maximalgebot“ Ihr Maximalgebot ein. Ihr Maximalgebot ist der Höchstbetrag, den Sie für den Artikel bezahlen möchten. Klicken Sie dann auf „Bieten“ .

Jetzt bietet eBay automatisch so lange für Sie mit, bis Ihr persönliches Maximalgebot erreicht ist. Werden weitere Gebote auf den Artikel abgegeben, erhöht sich Ihr aktuelles Gebot schrittweise, bis Sie wieder der Höchstbietende sind. Ihr Maximalgebot bleibt anderen Bietern und dem Verkäufer verborgen.

Das folgende Beispiel illustriert den Ablauf einer Online-Auktion. Der Startpreis dieser Auktion ist 1 Euro.

Gebotsabfolge (sichtbar)	Maximalgebot (nicht sichtbar)	Aktueller Preis (sichtbar)	Aktueller Höchstbietender (sichtbar)
Bieter 1	EUR 50,00	EUR 1,00	Bieter 1
Bieter 2	EUR 5,00	EUR 5,50	Bieter 1
Bieter 3	EUR 70,00	EUR 51,00	Bieter 3
Bieter 1	EUR 55,00	EUR 56,00	Bieter 3

Bieter 1 gibt anfangs ein Gebot von 50 Euro ab. Der aktuelle Preis ist jetzt erst einmal 1 Euro. Nachdem Bieter 2 einen Betrag von 5 Euro abgegeben hat, erhöht unser System das aktuelle Gebot automatisch auf 5,50 Euro. Bieter 3 bietet 70 Euro. Sein Maximalgebot wird zunächst nur so weit erhöht, dass er die 50 Euro von Bieter 1 gerade überbietet. Bieter 1 gibt aber noch nicht auf und gibt nochmals ein Maximalgebot, diesmal über 55 Euro, ab. Da das Maximalgebot von Bieter 3 jedoch höher ist, erhöht eBay das aktuelle Gebot auf 56 Euro. Bieter 3 gewinnt die Auktion. In diesem Beispiel wurde das Maximalgebot von Bieter 3 nicht vollständig ausgeschöpft.

Telefonbieten

eBay für unterwegs

Mit Telefonbieten verpassen Sie kein Auktionsende mehr. Mit Telefonbieten können Sie per Telefon bieten und auch dann an Auktionen teilnehmen, wenn Sie keinen Computer in der Nähe haben.

Bestimmen Sie selbst, wann Telefonbieten Sie anrufen soll. Ihr Telefon klingelt dann z.B. 3 Minuten vor Auktionsende, informiert Sie über das aktuelle Höchstgebot, und Sie können direkt über die Telefontasten mitbieten.

Um eine Auktion für Telefonbieten zu aktivieren, klicken Sie einfach am Ende einer Artikelseite auf „Bieten per Telefon“

Gebot abgeben

Samsung Micro DigiCam VP-D190 NEU OVP 2J Gar.

Aktuelles Gebot: EUR 251,00

Ihr Maximalgebot: EUR (Geben Sie mindestens EUR 252,00 ein)

eBay bietet automatisch für Sie mit bis zur Höhe Ihres **Maximalgebots**.
[Mehr zum Thema Bieten.](#)

Was möchten Sie als Nächstes tun?

[← zurück](#) | [Bieten per Telefon](#) | [Frage an den Verkäufer](#) | [Angebot an einen Freund senden](#) | [↑ zum Seitenanfang](#)

<http://www.telefonbieten.de/>



Vertrauensvoll Handeln

Warum ist eBay sicher?

Die übergroße Mehrheit der Käufer und Verkäufer bei eBay ist ehrlich und zuverlässig. eBay unternimmt größte Anstrengungen, um Ihren Handel sicher zu gestalten. Neben dem Bewertungssystem bietet eBay daher spezielle Services an

- Treuhandservice
- Geprüftes Mitglied
- Abgleich der Anmeldedaten neuer Mitglieder durch die SCHUFA
- eBay Sicherheitsteam
- eBay Hilfe-Seiten
- Diskussions- und Hilfeforen

Das eBay-Bewertungssystem

Jedes eBay-Mitglied verfügt über ein Bewertungsprofil, das sich aus den Kommentaren von anderen Mitgliedern zusammensetzt. Neben jedem Mitgliedsnamen steht das Bewertungsprofil in Form einer Zahl in Klammern. Beispiel: Skippy (125) bedeutet, dass das eBay-Mitglied mit dem Mitgliedsnamen Skippy positive Bewertungen von 125 verschiedenen eBay-Mitgliedern erhalten hat.

Das Bewertungssystem ist ganz einfach zu handhaben.

So erhalten Sie Bewertungspunkte:

- +1 Punkt für jede positive Bewertung
- 0 Punkte für jede neutrale Bewertung
- -1 Punkt für jede negative Bewertung
- Stern-Symbole für ★ 10 oder mehr Bewertungen

Ihre Bewertungen spiegeln Ihren Ruf bei eBay wieder.

Geschäfte bei eBay basieren auf dem Vertrauen, welches ein Käufer dem Verkäufer entgegenbringt.

Käufer überprüfen in der Regel das Bewertungsprofil eines Verkäufers, bevor sie auf dessen Artikel bieten.

Auf der Artikelseite wird die Anzahl der Bewertungspunkte eines Verkäufers, sowie der Anteil der positiven Bewertungen angezeigt. Ein Anteil an positiven Bewertungen nahe 100 Prozent zeichnet besonders vertrauenswürdige Verkäufer aus.



Angaben zum Verkäufer

[verkaeuf1_1](#) (1303) ★ mich

Bewertungen: 1303
Positive Bewertungen: 100%
Angemeldet seit: 02.05.00 Land: Deutschland

[Bewertungen ansehen](#)
[Frage an den Verkäufer](#)
[Andere Artikel des Verkäufers](#)

 Vertrauensvoll handeln

eBay Treuhandservice

Vor allem bei hochwertigen Waren macht die Einschaltung des eBay Treuhandservices Sinn und hat dann Vorteile für beide Handelspartner:

- Höhere Vertrauenswürdigkeit und bessere Verkaufschancen für den Verkäufer.
- Erhöhte Transparenz und Absicherung der Warenlieferung für den Käufer.

Und so funktioniert:



eBay Treuhandservice

eBay empfiehlt:
 Nutzen Sie den
 eBay Treuhandservice
 bei hochpreisigen
 Artikeln.

1 Ablauf des Treuhandservices

2 Kosten des Treuhandservices

3 Fragen und Antworten zum Treuhandservice

Hier starten! ▶

So funktioniert der Treuhandservice

Beim Treuhandservice überwacht iloxx die Zahlungsabwicklung als vertrauenswürdige, unabhängige Partei.

1. Der Käufer überweist das Geld an iloxx.
2. iloxx meldet dem Verkäufer den Geldeingang.
3. Der Verkäufer versendet die Ware an den Käufer.
4. Der Käufer meldet iloxx den ordnungsgemäßen Empfang der Ware.
5. iloxx überweist das Geld an den Verkäufer.



Gut zu wissen:

Der Verkäufer kann den Treuhandservice bereits bei der Einstellung des Artikels akzeptieren - oder zu jedem beliebigen späteren Zeitpunkt anbieten.

Einzelheiten unter:

<http://www.ebay.de/help/community/escrow.html>

Geprüftes Mitglied werden

Als „Geprüftes Mitglied“ zeichnen Sie sich dadurch aus, dass Ihre Identität durch die Deutsche Post AG oder durch eBay-Mitarbeiter im Rahmen von Live-Events anhand Ihrer Ausweispapiere festgestellt und bestätigt wurde.

Sobald Ihre Identität erfolgreich bestätigt wurde, erhalten Sie ein „Geprüftes Mitglied“-Symbol auf Ihrer Mitgliedskarte und hinter Ihrem Mitgliedsnamen. Dadurch signalisieren Sie den anderen Mitgliedern noch stärker Ihre Vertrauenswürdigkeit.

Und das sind Ihre Vorteile als „Geprüftes Mitglied“:

- Sie genießen grundsätzlich ein höheres Vertrauen und Ihr Bewertungsprofil wird aufgewertet.
- Sie können Festpreisartikel (Sofort-Kaufen) anbieten, ohne ein Bewertungsprofil von 10 haben zu müssen.
- Sie können eine Auktion mit Sofort-Kaufen-Option starten, ohne ein Bewertungsprofil von 10 haben zu müssen.
- Sie können mehrere Festpreisartikel auf einmal anbieten, ohne 14 Tage eBay-Mitglied zu sein und 20 Bewertungspunkte haben zu müssen.
- Sie können Powerauktionen starten, ohne 14 Tage eBay-Mitglied zu sein und 20 Bewertungspunkte haben zu müssen.

Um „Geprüftes Mitglied“ zu werden, müssen Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

Privatpersonen

- Sie müssen als Mitglied bei eBay Deutschland angemeldet sein und Ihren Wohnsitz in Deutschland haben.
- Ihre Kreditkartendaten müssen hinterlegt sein oder es muss die Anmeldung zum Lastschriftverfahren vorliegen.
- Der bei Ihrer eBay-Anmeldung hinterlegte Name und die Adresse müssen mit den Daten auf Ihrem Personalausweis übereinstimmen.

Weitere Informationen finden Sie unter:

<http://pages.ebay.de/services/buyandsell/verified-user.html>

Unternehmen

- Der Gewerbetreibende oder das Unternehmen muss ein Mitgliedskonto bei eBay Deutschland haben. Die Person, die unter „Vor- und Nachname“ im Mitgliedskonto angemeldet ist, muss Ihren Wohnsitz in Deutschland haben und für das Unternehmen vertretungsberechtigt sein.
- Kreditkartendaten müssen hinterlegt sein oder es muss die Anmeldung zum Lastschriftverfahren vorliegen.
- Der bei der eBay-Anmeldung hinterlegte Name und die Adresse des Unternehmens müssen mit den Daten, die im Rahmen des PostIdent Special-Verfahrens festgestellt werden, übereinstimmen. Bei juristischen Personen (Unternehmen) muss ein Vertreter über das PostIdent Special-Verfahren verifiziert werden.

Weitere Informationen finden Sie unter:

<http://pages.ebay.de/services/buyandsell/verified-user-special.html>

Hilfe auf den eBay-Seiten

Die eBay-Hilfe

In der eBay-Hilfe finden Sie Antworten auf Ihre Fragen rund um eBay. Um sich durch die Hilfeseiten zu bewegen, klicken Sie bitte in der Hilfe-Navigationsleiste auf „Zurück“ oder „Weiter“:

Außerdem gelangen Sie über die Links auf den einzelnen Seiten zum entsprechenden Hilfethema.

Beispiel: Themen > Konto > Bewertung > Bewertung abgeben.

Dieser Pfad erscheint im oberen Teil jeder Hilfeseite.



Die eBay-Hilfe ist in drei Bereiche unterteilt:

- Themen

Die Hilfethemen sind nach Interessengebieten geordnet.

Um nähere Informationen zu einem bestimmten Thema zu erhalten, klicken Sie bitte auf das gewünschte Thema.

- Index

Im Hilfe-Index finden Sie eine alphabetisch geordnete Liste mit Suchbegriffen zu Hilfethemen.

- Mitglieder fragen

In der Rubrik „Andere eBay-Mitglieder fragen“ finden Sie Links zu den eBay-Foren. Hier helfen Ihnen andere Mitglieder gern weiter. In der oberen Navigationsleiste steht Ihnen eine Suchfunktion zur Verfügung, mit der Sie das Hilfesystem nach Themen durchsuchen können.

eBay-Kundenservice

Sollte sich eine Frage nicht mit der eBay-Hilfe beantworten lassen, wenden Sie sich an unseren Kundenservice.

Sie finden unser Kundendienstformular unter der Adresse:
<http://pages.ebay.de/help/basics/select-support.html>

Wählen Sie hier ein Thema und ein Problem aus und klicken Sie auf „Weiter“. Sie können jetzt noch einmal eine diesem Problem entsprechende Seite der eBay-Hilfe besuchen oder sich mit der Schaltfläche „Kundenservice“ direkt an unsere Mitarbeiter wenden. Ihre Nachricht wird direkt an spezialisierte Mitarbeiter geleitet und innerhalb von 36 Stunden beantwortet.

Im Falle von fragwürdigen Artikeln, Transaktionsproblemen oder eBay-Verletzungen durch Mitglieder nutzen Sie bitte das Formular zu „Regeln und Sicherheit“

Sie finden dieses unter:
<http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>

Diskussions- und Hilfeforen

Die eBay-Gemeinschaft

Die eBay-Gemeinschaft besteht aus einzelnen Mitgliedern, die unsere Site besuchen, um zu kaufen und zu verkaufen, aber auch um einfach Spaß zu haben, ein bisschen zu shoppen und um sich zum Beispiel beim Plaudern in einem eBay-Café kennen zu lernen.

In den Diskussionsforen treffen Sie Freunde, Sammler und Experten. Hier können Sie gemeinsame Interessen diskutieren und viele neue Infos finden. Die Diskussionsforen sind öffentlich und fördern die Verständigung zwischen den Mitgliedern.

Hier lernen Sie von anderen Mitgliedern, profitieren vom Wissen alter eBay-Hasen und teilen Ihre eigenen Erfahrungen mit anderen!

Diskutieren Sie in den eBay-Foren und -Cafés zu Themen wie Artikel einstellen und verkaufen, Bilder und HTML, eBay Shops oder Verkäufer-Tools.

Das eBay-Sicherheitsteam

Außerdem gibt es bei eBay eine spezielle Abteilung, die für einen sicheren Handel auf dem Marktplatz sorgt. Das eBay-Sicherheitsteam ist da, um Sie zu schützen.

Schwarze Schafe, die nicht die Zufriedenheit beider Handelspartner im Sinn haben, werden anhand ihres Bewertungsprofils schnell erkannt und vom Sicherheitsteam aus der Gemeinschaft entfernt.

Unser Sicherheitsteam arbeitet sieben Tage die Woche, um Ihnen ein durchgehend sicheres Handeln bei eBay zu ermöglichen. Die eBay-Sicherheit kümmert sich um Fälle von Betrug oder Verletzung von Handelsvereinbarungen und versucht Lösungen herbeizuführen. Sie können sich jederzeit an unser Sicherheitsteam wenden.

Unter der folgenden Internetadresse können Sie sich an das Sicherheitsteam wenden:

<http://pages.ebay.de/help/basics/select-RS.html>

eBay Telefon-Support

Der eBay Telefon-Support beantwortet Ihnen nahezu alle Anfragen rund um eBay.

Rechtsauskünfte können allerdings nicht erteilt werden.

Sie erreichen den eBay Telefonsupport unter der Nummer:

0900 1 46 3229

oder

0900 I GO EBAY

Ein Anruf kostet 59 Cent / Minute.

Sie erreichen den eBay Telefonsupport täglich in der Zeit von 9.00 bis 20.00 Uhr.

Diese Nummer ist nur aus dem Festnetz der Deutschen Telekom zu erreichen.

Ist der Verkauf meines Artikels erlaubt?

Als eBay-Mitglied sind Sie selbst dafür verantwortlich, dass der Verkauf oder Kauf Ihres Artikels zulässig ist. Bitte lesen Sie dazu § 7 AGB und die dazugehörigen Richtlinien. Es besteht diesbezüglich folgende eBay-Richtlinie:

- Artikel, deren Angebot gegen rechtliche Vorschriften, die guten Sitten oder die eBay-Grundsätze verstoßen, dürfen nicht auf dem eBay-Marktplatz angeboten werden.

Diesbezüglich hat eBay eine umfangreiche Liste verbotener Artikel unter „Hilfe“ > „Regeln und Sicherheit“ > „Fragwürdige Artikel“ hinterlegt. Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und dient nur einer grundsätzlichen Orientierung.

Es gibt ferner Artikel, die nicht gegen gesetzliche Vorschriften verstoßen, aber trotzdem nicht über eBay angeboten werden dürfen. Ein Beispiel: eBay untersagt den Handel mit lebenden Tieren jedweder Art.

Wenn Sie einen verbotenen, fragwürdigen oder gegen Regeln verstoßenden Artikel „kostenlos“ anbieten (also nicht verkaufen), können Sie deshalb trotzdem, möglicherweise strafrechtlich, belangt werden.

eBay behält sich das Recht vor, Auktionen zu beenden, die gegen gesetzliche Vorschriften oder generelle Richtlinien der eBay-Gemeinschaft verstoßen.

Bei Zweifeln über die rechtliche Zulässigkeit Ihres Angebots informieren Sie sich bitte vor Angebotseinstellung. Über unsere Website finden Sie zahlreiche Informationsquellen, die Ihnen weiterhelfen können.

Verletzung von Schutzrechten Dritter

Durch das Anbieten einer Ware können Sie unter Umständen gegen Rechte Dritter verstoßen. Das VeRI-Programm (Verifizierte Rechteinhaber) unterstützt die Inhaber gewerblicher Schutzrechte, Urheber- und Leistungsschutzrechte sowie sonstiger immaterieller Rechte beim Melden und Löschen rechtswidriger Angebote gegenüber eBay. Personen und Unternehmen, die Inhaber solcher Schutzrechte sind, können sich als Teilnehmer dieses VeRI-Programms bei eBay registrieren lassen.

Hintergrund des VeRI-Programms ist, dass es vereinzelt vorkommen kann, dass gewerbliche Schutzrechte (z.B. Patente, Gebrauchs- und Geschmacksmuster sowie Marken), Urheber- und Leistungsschutzrechte oder sonstige immaterielle Rechte (z.B. das Recht am eigenen Bild) durch Verkaufsangebote auf unserem eBay-Marktplatz verletzt werden. Voraussetzung für eine Löschung ist, dass wir von dem Rechteinhaber oder einem von ihm bevollmächtigten Vertreter auf das konkrete Verkaufsangebot und die konkrete Art der Rechtsverletzung aufmerksam gemacht werden.

In solchen Fällen, in denen Sie als Anbieter eines Artikels Zweifel daran haben, ob Sie ein drittes Schutzrecht verletzen, empfehlen wir Ihnen, sich vor der Angebotseinstellung mit dem Inhaber eines möglichen Urheber-, Marken- oder anderen Schutzrechtes in Verbindung zu setzen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

<http://pages.ebay.de/help/policies/items-ov.html>

Anmeldung als Verkäufer

Damit wir eine sichere Handelsumgebung gewährleisten können, müssen beim Einrichten eines Verkäuferkontos folgende Informationen bei eBay hinterlegt werden:

- Kreditkartennummer oder
- Anmeldung zum Lastschriftverfahren

Sie müssen diese Daten nur einmal hinterlegen. Das Einrichten eines Verkäuferkontos ist kostenlos.

Ihre Daten werden von eBay streng vertraulich behandelt.

Für das Lastschriftverfahren anmelden oder Kreditkarteninformationen hinterlegen

Bevor Sie Ihren ersten - oder Ihren nächsten - Artikel einstellen können, bitten wir Sie, sich für eine der beiden Möglichkeiten zu entscheiden, Ihre Rechnungen zu begleichen.

- Das Formular ist nur einmal auszufüllen.
- Ihre Kontodaten können Sie jederzeit aktualisieren.

Option 1	oder	Option 2
<input type="button" value="Zum Lastschriftverfahren anmelden"/>		<input type="button" value="Kreditkarteninformationen hinterlegen"/>

Füllen Sie das Formular auf der nächsten Seite aus, Sie kommen dann automatisch zum Verkaufsformular zurück.

Gebühren für das Verkaufen

Wenn Sie als Verkäufer bei eBay tätig werden, fallen Gebühren an. Es gibt verschiedene Arten von Gebühren.

Für das Einstellen von Artikeln fällt eine Angebotsgebühr an. Die Höhe dieser Gebühr richtet sich nach dem Startpreis des Artikels. Wählen Sie einen niedrigen Startpreis, so zahlen Sie eine geringere Angebotsgebühr.

Wenn Sie Ihren Artikel erfolgreich über eBay verkaufen, stellen wir Ihnen eine Verkaufsprovision in Rechnung. Die Provision richtet sich nach der Höhe des Verkaufspreises.

Als Verkäufer können Sie verschiedene kostenpflichtige Optionen nutzen, um auf Ihr Angebot aufmerksam zu machen. Sie erhöhen die Verkaufschancen für Ihre Artikel.

Die auf den nachfolgenden Seiten aufgeführten Gebühren enthalten 16% Mehrwertsteuer. Gewerbliche Käufer können sich unter bestimmten Voraussetzungen als nettorechnungsberechtigtes Mitglied anmelden. Ihnen werden dann die zu entrichtenden eBay-Gebühren als Nettobeträge (d.h. ohne MwSt.) in Rechnung gestellt.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

<http://pages.ebay.de/help/account/vat-business.html>

Übersicht über die Gebühren*

Angebotsgebühren

Startpreis	Angebotsgebühr
EUR 1,00 - EUR 1,99	EUR 0,25
EUR 2,00 - EUR 9,99	EUR 0,45
EUR 10,00 - EUR 24,99	EUR 0,80
EUR 25,00 - EUR 99,99	EUR 1,60
EUR 100,00 - EUR 249,99	EUR 3,20
EUR 250,00 und höher	EUR 4,80

Stellen Sie mehrere Artikel auf einmal ein, richtet sich die Angebotsgebühr nach dem Gesamt-Startpreis der von Ihnen zum Verkauf eingestellten Artikel. Der Gesamt-Startpreis ist der Startpreis multipliziert mit der Anzahl der von Ihnen angebotenen Artikel.

Verkaufsprovision

Verkaufspreis	Verkaufsprovision
EUR 1,00 - EUR 50,00	5,0% des Verkaufspreises
EUR 50,01 - EUR 500,00	EUR 2,50 zzgl. 4,0% des Preises über EUR 50,01
EUR 500,01 und mehr	EUR 20,50 zzgl. 2,0% des Preises über EUR 500,01

* Stand: August 2003

Gebühren für Zusatzoptionen*

Funktion	Angebotsbühr
Sofort-Kaufen-Option	EUR 0,10
Top-Angebot in Kategorie und Suche	EUR 14,95 (einzelner Artikel) oder EUR 17,95 (mehrere Artikel)
Top-Angebote auf der Startseite	EUR 79,95 (einzelner Artikel) oder EUR 179,95 (mehrere Artikel)
Highlight	EUR 1,50
Untertitel	EUR 0,50
Fettschrift	EUR 1,00
Galerie	EUR 0,75
Top-Angebot in der Galerie	EUR 12,95
Angebotsvorlagen	EUR 0,10
Startzeitplanung	EUR 0,10
Besucherkähler	kostenlos
In zwei Kategorien einstellen	Verdoppelung der Angebotsgebühr und evtl. Zusatzoptionen (Ausnahme: Gebühr für „Top-Angebot“ und „Startzeitplanung“).

* Stand: Januar 2004

Sonderfall eBay Motors

Wenn Sie einen Artikel bei eBay.de in den Kategorien „Automobile“, „Motorräder“, „Spezielle Fahrzeuge“, „Boote“ oder „Flugzeuge“ (unter: „Auto & Motorrad“) anbieten, berechnen wir als Angebotsgebühr einen Festbetrag. Auch die Verkaufsprovision in der Kategorie „Motorräder“ ist ein Festbetrag, unabhängig vom tatsächlichen Verkaufspreis. Die Provisionen für die anderen oben genannten Kategorien werden gestaffelt berechnet. Sollte Ihr Artikel nicht verkauft werden, fällt auch keine Verkaufsprovision an.

Bitte beachten Sie, dass die hier genannten Angebotsgebühren und Verkaufsprovisionen nicht für Shop-Artikel gelten. Die Gebühren für Shop-Artikel finden Sie unter:

<http://pages.ebay.de/storefronts/pricing.html>

Sonderfall „Automobile“, „Motorräder“, „Spezielle Fahrzeuge“, „Boote“ und „Flugzeuge“

Angebotsgebühren*:

	Anbieten einzelner Artikel	Anbieten mehrerer Artikel
Auktion / Auktion mit Sofort-Kaufen-Option	Die Angebotsgebühr beträgt 10,00 Euro für „Automobile“, „Spezielle Fahrzeuge“, „Boote“, „Flugzeuge“ und „Motorräder“	Die Angebotsgebühr beträgt 10,00 Euro für „Automobile“, „Spezielle Fahrzeuge“, „Boote“, „Flugzeuge“ und „Motorräder“
Sofort-Kaufen-Artikel	Die Angebotsgebühr beträgt 10,00 Euro für „Automobile“, „Spezielle Fahrzeuge“, „Boote“, „Flugzeuge“ und „Motorräder“	Die Angebotsgebühr beträgt 10,00 Euro multipliziert mit der Anzahl der Artikel für „Automobile“, „Spezielle Fahrzeuge“, „Boote“, „Flugzeuge“ und „Motorräder“

*Stand: Januar 2004

Verkaufsprovision für die Kategorien „Automobile“, „Spezielle Fahrzeuge“, „Boote“ und „Flugzeuge“:

Auktion / Auktion mit Sofort-Kaufen-Option Kaufen-Option	Anbieten einzelner Artikel	Anbieten mehrerer Artikel
Sofort-Kaufen-Angebote	Sofort-Kaufen-Angebote	Sofort-Kaufen-Angebote
Die Verkaufsprovision berechnet sich abhängig vom Verkaufspreis anhand der folgenden Tabelle:	Die Verkaufsprovision berechnet sich abhängig vom Verkaufspreis anhand der folgenden Tabelle:	Die Verkaufsprovision berechnet sich abhängig vom Verkaufspreis anhand der folgenden Tabelle multipliziert mit der Anzahl der verkauften Fahrzeuge.
Verkaufspreis des Artikels in EURO	Verkaufspreis des Artikels in EURO	Verkaufspreis des Artikels in EURO
bis 9.999,99	bis 9.999,99	bis 9.999,99
10.000 und mehr	10.000 und mehr	10.000 und mehr
50 + 0,5% des Verkaufspreises	50 + 0,5% des Verkaufspreises	50 + 0,5% des Verkaufspreises
100	100	100

* Stand: Januar 2004

Beispielrechnung: Bei Verkauf eines Autos für 5.000 Euro fällt eine Verkaufsprovision von 75 Euro an.
 Berechnung: EUR 50 + EUR 25 (=5.000*0,5%)= EUR 75

Verkaufsprovision für die Kategorie „Motorräder“*:

	Anbieten einzelner Artikel	Anbieten mehrerer Artikel
Auktion / Auktion mit Sofort-Kaufen-Option	Die Verkaufsprovision für Motorräder beträgt unabhängig vom Verkaufspreis pauschal 15 Euro.	Die Verkaufsprovision für Motorräder beträgt unabhängig vom Verkaufspreis pauschal 15 Euro multipliziert mit der Anzahl der verkauften Motorräder.
Sofort-Kaufen-Angebote	Die Verkaufsprovision für Motorräder beträgt unabhängig vom Verkaufspreis pauschal 15 Euro.	Die Verkaufsprovision für Motorräder beträgt unabhängig vom Verkaufspreis pauschal 15 Euro multipliziert mit der Anzahl der verkauften Motorräder.

*Stand: Januar 2004

Diese Gebühren gelten nur für die oben aufgeführten Kategorien. Bei anderen Kategorien von eBay Motors, wie z.B. Teile und Zubehör oder Autoradios gelten die normalen Gebühren.

Checkliste für die Verkaufsvorbereitung

Um das Einstellen von Artikeln so einfach und reibungslos wie möglich zu gestalten, empfiehlt es sich anfangs, anhand dieser Checkliste vorzugehen:

- **Fotos vorbereiten:** Sie benötigen mindestens ein qualitativ gutes Foto Ihres Artikels im entsprechenden Digitalformat. Wir empfehlen Fotos im JPEG-Format (.jpg).
- **eBay-Kategorie und Preis festlegen:** Die Auswahl der richtigen Kategorie hilft den Bietern, den von Ihnen angebotenen Artikel zu finden. Gleichzeitig sollten Sie ermitteln, zu welchem Preis ähnliche Artikel verkauft werden. Das erleichtert die Festlegung Ihrer Preisstrategie.
- **Artikelbezeichnung festlegen:** Gehen Sie hier mit Bedacht vor. Welche Begriffe könnten Käufer bei der Suche nach Ihrem Artikel höchstwahrscheinlich eingeben?
- **Beschreibung und HTML:** Tragen Sie sämtliche Informationen zu Ihrem Artikel zusammen. Bereiten Sie diese in Form einer übersichtlichen Produktpräsentation auf. Die Verwendung von HTML-Befehlen kann Ihre Beschreibung wesentlich attraktiver erscheinen lassen. Testen Sie gegebenenfalls den Quellcode, bevor Sie Ihren Artikel einstellen.
- **Artikel verfügbar halten:** Halten Sie den angebotenen Artikel verfügbar, falls Sie Ihre Beschreibung zu einem späteren Zeitpunkt ergänzen möchten.

Verkaufen Schritt für Schritt

Einführung

Wenn Sie einen Artikel bei eBay verkaufen möchten, müssen Sie verschiedene Entscheidungen treffen, die die Präsentation Ihres Produktes auf dem eBay-Marktplatz beeinflussen. Diese Einstellungen können Sie für zukünftige Angebote speichern.

Hier eine kurze Übersicht:

Eingaben verschwunden? Klicken Sie auf [Aktualisieren](#) . [Wie verhindere ich Datenverlust?](#)

Artikel verkaufen: Kategorie auswählen				
1 Kategorie	2 Artikelbezeichnung & Beschreibung	3 Bilder, Preis & Darstellung	4 Zahlung & Versand	5 Überprüfen & Senden

Zuerst müssen Sie sich für ein Angebotsformat entscheiden. Sie können zum Festpreis oder als Auktion zum Höchstpreis verkaufen. Anschließend wählen Sie eine oder zwei Kategorien aus, in denen Ihr Artikel angeboten wird.

Danach legen Sie zuerst die Bezeichnung fest, die in den Artikellisten und auf den Suchergebnisseiten erscheint. Danach beschreiben Sie Ihren Artikel.

Im nächsten Schritt entscheiden Sie, zu welchem Start- oder Sofort-Kaufen-Preis Ihr Artikel angeboten wird und wie lange das Angebot laufen soll. Sie haben an dieser Stelle auch die Möglichkeit, Bilder einzufügen oder Zusatzoptionen zu buchen.

Nun müssen Sie nur noch angeben, wie hoch die Versandkosten sind, wer diese trägt, und in welche Gebiete Sie liefern möchten. Zuletzt können Sie Ihre Einstellungen noch überprüfen und gegebenenfalls noch einmal überarbeiten.

Wenn Sie bereit sind, stellen Sie Ihren Artikel über die Schaltfläche „Artikel einstellen“ ein.

Wahl der Kategorie

Wenn Sie sich bei der Wahl der Kategorie nicht sicher sind, können Sie nach geeigneten Kategorien suchen. Geben Sie dazu einen aussagekräftigen Begriff in das Eingabefeld ein. Ihnen wird nun angezeigt, welche Kategorien andere Verkäufer für ähnliche Artikel gewählt haben.

Geeignete Kategorien finden Neu!

Geben Sie einen **aussagekräftigen Begriff** ein. Klicken Sie auf Suchen und finden Sie heraus, welche Kategorien andere Verkäufer für ähnliche Artikel gewählt haben.

 [Tipp](#)

Sie haben auch die optionale Möglichkeit, Artikel in zwei Kategorien einzustellen.

Artikelbezeichnung, -beschreibung und -merkmale

Auf der zweiten Seite des Verkaufsformulars wählen Sie zunächst eine Artikelbezeichnung. Diese ist besonders wichtig, da sie den ersten Berührungspunkt Ihres Artikels mit potentiellen Käufern darstellt. Nur eine aussagekräftige Bezeichnung wird andere Mitglieder dazu veranlassen, Ihr Angebot näher zu betrachten.

In der Artikelbeschreibung geben Sie sämtliche Informationen zu Ihrem Produkt an. Hierzu gehören unter anderem der Zustand, der Lieferumfang sowie Versandkosten und Abwicklungshinweise.

In einigen Kategorien haben Sie die Möglichkeit Artikelmerkmale anzugeben, nach denen Käufer suchen können. Durch die Benutzung von Artikelmerkmalen vereinfachen und beschleunigen Sie die Suche nach Ihren Artikeln.

Bilder, Preis und Darstellung

Auf der dritten Seite des Verkaufsformulars fällen Sie Entscheidungen darüber, wie Ihr Artikel bei eBay angezeigt wird.

Tragen Sie ein, zu welchem Preis Ihr Artikel bei eBay eingestellt werden soll. Hinweise zur Preisstrategie finden Sie auf der Seite Angebotsformat und Kategorie.

Fügen Sie Fotos Ihres Artikels in Ihre Beschreibung ein. Sie benötigen dazu Bilder im jpg- oder gif-Format. Sie brauchen hierfür keinen eigenen Speicherplatz auf einem Server. Sie können den eBay-Bilderservice nutzen und Ihre Bild-Dateien von Ihrer Festplatte direkt zu eBay hochladen.

Selbstverständlich können Sie auch Bilder von Ihrem eigenen Server einbinden.

Verwenden Sie Zusatzoptionen, um Ihre Angebote von denen anderer abzuheben.

Zahlung und Versand

Legen Sie anschließend fest, welche Zahlungsmethoden Sie akzeptieren.

Nutzen Sie die Option „Überweisung Plus“. Sobald das Angebot beendet ist, kann der Käufer Ihre Bankdaten einsehen und sogleich den Gesamtbetrag für den gekauften Artikel überweisen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Als Verkäufer kommen Sie schneller an Ihr Geld, als Käufer halten Sie schneller den gewünschten Artikel in den Händen.

Bestimmen Sie nun die Versandkosten und die Gebiete, in die Sie liefern möchten.









Im letzten Schritt überprüfen Sie Ihre Angaben. Um Ihr Angebot gezielt zu überarbeiten, klicken Sie auf den entsprechenden „Bearbeiten“-Link. Sind alle Angaben korrekt, stellen Sie Ihren Artikel mit „Artikel einstellen“ online.

Sie können nun einen anderen, ähnlichen Artikel verkaufen. Dazu können Sie die gerade eingegebenen Informationen nutzen, ohne diese erneut eingeben zu müssen.

Angebotsformate

eBay bietet Ihnen mehrere Möglichkeiten, Ihre Artikel erfolgreich zu verkaufen. Wählen Sie das Format, das für Ihren Artikel am besten geeignet ist:

- Das Festpreisformat (Sofort-Kaufen) bietet sich insbesondere dann an, wenn Sie eine große Anzahl Artikel in kurzer Zeit bei eBay verkaufen möchten. Darüber hinaus besteht hier eine höhere Margensicherheit als bei Auktionen.
- Bei Auktionen geben Sie Bietern die Möglichkeit, um Ihren Artikel zu konkurrieren. Dies hat den Vorteil, dass der Verkaufspreis nach oben offen ist und maximiert werden kann. Dieses Angebotsformat bietet sich insbesondere bei stark nachgefragten und seltenen Artikeln an.

	Auktion	Festpreis
Maximierung des Verkaufspreises		
Preis- und Margensicherheit		
Erreichen großer Käufergruppen		
Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit		



Profitipps für erfolgreiches Verkaufen

Wie und wonach suchen Käufer?

Käufer geben in die Suchmaske meist folgende Begriffe ein:

- Herstellernamen
- Modellbezeichnung, z.B. Sony DSC U20
- Handelsübliche Artikelbezeichnung, z.B. Digitalkamera
- Artikelmerkmale, z.B. neu, OVP oder mit Garantie

Diese Begriffe sollten in der Artikelbezeichnung enthalten sein.

Käufer suchen nicht nach Formulierungen wie:

- T@LL
- Super-Angebot
- Wahnsinn
- Unglaublich

Käufer suchen nach Angeboten mit Bildern, um sich einen besseren Eindruck vom Angebot machen zu können. Angebote mit Bildern erkennt man am Kamerasymbol in der Artikelliste.

Der Käufer ist im Allgemeinen nicht bereit lange Texte zu lesen. Die Informationen zu Ihrem Angebot in der Artikelbeschreibung sollten deshalb übersichtlich angeordnet, gut gegliedert und verständlich sein. Ein ansprechendes und zum Angebot passendes und seriöses Design schafft zusätzliches Vertrauen und erhöht das Interesse des Käufers. Bei technischen Details bieten sich Tabellen an. Käufer können so benötigte Informationen schneller finden und verstehen.

Käufer interessieren sich vor allem für die folgenden Punkte:

- Zustand des Artikels (neu, gebraucht, evtl. Abnutzungserscheinungen oder Funktionseinschränkungen),
- Garantie und Gewährleistung,
- Lieferumfang (z.B. Zubehör, Originalverpackung) und
- Versandkosten und Zahlungsmethoden.

Käufer möchten sicher kaufen

Beim Handel bei eBay stehen sich Käufer und Verkäufer nicht direkt gegenüber. Vertrauen aufzubauen spielt deshalb eine wichtige Rolle.

Käufer machen sich anhand verschiedener Merkmale ein Bild über den Verkäufer. Hierzu zählen das Bewertungsprofil, die Mich-Seite eines Verkäufers, aber auch die Gestaltung des Angebots selbst.

Wichtig ist auch der Stil der Artikelbeschreibung: Seien Sie freundlich und verbindlich.

Achten Sie auf richtige Grammatik und Rechtschreibung in Ihrer Artikelbeschreibung.

Käufer haben die Möglichkeit, dem Verkäufer im Laufe des Angebots Fragen zu stellen. Diese Fragen können sich auf den Artikel und die Zahlungs- und Versandabwicklung beziehen. Ziel der Frage kann es auch sein, sich ein Bild über das Geschäftsgedeharen des Verkäufers zu machen. Verkäufer, die Fragen schnell, freundlich und geduldig beantworten, werden von Käufern als vertrauenswürdig und zuverlässig eingeschätzt. Antwort-E-Mails sollten vollständige Sätze sowie ein kleines Grußwort enthalten. Häufen sich Fragen zu bestimmten Themenkreisen, sollten Sie Ihre Artikelbeschreibung überdenken und eventuell ergänzen. Fragen Käufer nach Details, die eigentlich in der Artikelbeschreibung genannt sind, sollten Sie überlegen, inwieweit sich Ihre Beschreibung zukünftig übersichtlicher gestalten lässt. Überlasten Sie die potentiellen Käufer nicht mit zu vielen Informationen, weniger ist manchmal mehr.

Käufer sind zu bestimmten Zeiten online

Viele Bieter geben Ihre Gebote erst kurz vor Ende der Angebotszeit ab. Aus diesem Grund sollten Sie sich Gedanken darüber machen, zu welchen Zeiten Ihre Käufer online sein könnten und Ihre Angebote dann zu diesen Zeiten enden lassen. Die beste Zeit ist auch abhängig vom Artikel:

So können beispielsweise Babyartikel gut am Vormittag angeboten werden, da die entsprechende Zielgruppe eher zu dieser Zeit online ist. Berufstätige haben zum Beispiel in der Mittagspause die Möglichkeit privat online zu gehen. Verkaufen Sie häufig an gewerbliche Kunden, so sollten Ihre Angebote innerhalb der üblichen Geschäftszeiten enden. In den Abendstunden und am Wochenende kann man ebenfalls von einer überdurchschnittlichen Aktivität der eBay-Gemeinschaft ausgehen.

Während der Fernsehübertragungen von Ereignissen mit großem Interesse, wie Fußballweltmeisterschaften oder Wahlen, sollten Sie Ihre Angebote nicht enden lassen.

Testen Sie die optimale Angebotszeit für Ihre Artikel.

Die Frage nach der optimalen Zeit für das Angebotsende sollte allerdings nicht überbewertet werden, da bei eBay an sieben Tagen in der Woche 24 Stunden am Tag geboten wird.

Markt beobachten

Marktanalyse

Marktkennntnis ist ein zentraler Erfolgsfaktor für den Handel bei eBay. Überprüfen Sie deshalb, welche Nachfrage nach Ihren Artikeln besteht.

Informieren Sie sich:

- ob ähnliche Artikel bei eBay angeboten werden,
- in welchen Kategorien diese zu finden sind,
- wie viele Gebote auf diese Artikel abgegeben werden,
- zu welchen Preisen diese Artikel verkauft werden,
- mit welchen Startpreisen und Zusatzoptionen diese Artikel eingestellt werden,
- wie diese Artikel beschrieben werden
- und welche Bilder diesen Artikeln beigefügt werden?

Wichtige Anhaltspunkte bieten auch die Besucherzähler. Bei Angeboten mit Zählern können Sie genau sehen, wie viele Besucher bisher einen Artikel angeschaut haben.

Um die Entwicklung eines Preises zu verfolgen, können Sie die „Suche nach Verkäufer“ verwenden. Lassen Sie sich die beendeten Angebote eines besonders aktiven Verkäufers von Produkten anzeigen, deren Preisentwicklung Sie interessiert. Das Suchergebnis beinhaltet wertvolle Informationen, die Ihnen helfen den Markt abzuschätzen.

Angebote professionell gestalten

Profitipps für die Artikelbezeichnung

Durch eine geschickt gewählte Artikelbezeichnung erhöhen Sie die Absatzchancen Ihres Artikels.

Für die Artikelbezeichnung stehen Ihnen 45 Zeichen zur Verfügung. Nutzen Sie den zur Verfügung stehenden Platz sinnvoll.

- Verwenden Sie beschreibende Suchwörter, durch die deutlich zum Ausdruck kommt, was Ihr Angebot umfasst.
- Nehmen Sie den Markennamen, Künstler, Designer oder andere Kennzeichnungen auf, die den Bietern möglicherweise geläufig sind.
- Überlegen Sie, welche Begriffe potentielle Käufer bei der Suche nach Ihrem Artikel eingeben könnten, und nehmen Sie diese auf.
- Erklären Sie genau, um was für einen Gegenstand oder eine Dienstleistung es sich bei Ihrem Angebot handelt, selbst wenn hierdurch der Kategoriename in der Artikelbezeichnung wiederholt wird.

In vielen Kategorien haben sich feste Muster für die Artikelbezeichnungen etabliert.

Hier einige Beispiele:

Musik:	Künstler - Titel Format Zustand Robbie Williams - Escapology CD NEU
Unterhaltungselektronik:	Hersteller Modell Artikelbezeichnung Zustand Sony DVP-NS300 DVD-Player Neu OVP Garantie

Profitipps für die Artikelbeschreibung

Inhalt einer Artikelbeschreibung

Die Zeit, die Sie in eine ausführliche Beschreibung investieren, zahlt sich in der Regel aus. Eine gut durchdachte Beschreibung vermittelt den Käufern nicht nur wertvolle Informationen, sie deutet auch darauf hin, dass Sie ein gewissenhafter Verkäufer sind, der Wert auf die sorgfältige Präsentation seiner Artikel legt. Das kann sich in einer höheren Anzahl an Geboten niederschlagen. Die meisten Artikelbeschreibungen sind nach dem folgenden Muster aufgebaut.

- Allgemeine Kurzbeschreibung des Artikels
- Genaue Produktspezifikationen, z.B. Abmessungen, Funktionen, Ausstattung, Lieferumfang
- Angaben zum Zustand des Artikels
- Details zu Versand, Versandkosten, Zahlung und anderen Angaben
- Bilder des Artikels

Wenn Sie Ihre Beschreibungen nach diesem Muster aufbauen, finden sich Käufer in Ihrer Artikelbeschreibung schneller zurecht. Natürlich sind auch andere logische Strukturen möglich.

Nutzen Sie für die Erstellung Ihrer Artikelbeschreibungen ein Verkäufer-Tool. So können Sie einmal erstellte Beschreibungen immer wieder verwenden und sparen viel Zeit.

Nähere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Verkäufer-Tools.

Format einer Artikelbeschreibung

Mit Hilfe einfacher Formatierungen können Sie Ihren Käufern die Orientierung auf Ihrer Artikelseite erleichtern und deren Aufmerksamkeit gezielt auf bestimmte Aspekte ziehen.

- Verwenden Sie eine serifenlose Schriftart (z.B. Arial oder Verdana).
- Heben Sie wichtige Informationen durch eine andere Schriftfarbe oder Formatierung hervor.
- Halten Sie Ihre Artikelbeschreibung so kurz wie möglich. Käufer können sich bei zu langen Beschreibungen überfordert fühlen und das Interesse verlieren.
- Lockern Sie Texte durch Absätze auf.
- Nutzen Sie Tabellen um technische Details übersichtlich anzuordnen.

Sie benötigen keine HTML-Kenntnisse um wirkungsvolle und übersichtliche Beschreibungen zu erstellen. Nutzen Sie den HTML-Text-Editor im Verkaufsformular oder das kostenlose Verkäufer-Tool Turbo Lister. Informationen zum Turbo Lister finden Sie im Abschnitt Tools.

HTML und Bilder

HTML für Seitenaufbau und Struktur

Tabellen und seiteninterne Verweise (Anker) können Käufern die Orientierung in Ihren Angeboten erleichtern.

Im Folgenden soll die Verwendung dieser Befehle erläutert werden. Sie benötigen hierfür HTML-Grundkenntnisse.

Eine Übersicht einfacher HTML-Befehle finden Sie unter:

http://pages.ebay.de/help/sell/html_tips.html

Tabellen:

<table>	<tr>	<td>	<td>	<td>	</tr>
	<tr>	<td>	<td>	<td>	</tr>
	<tr>	<td>	<td>	<td>	</tr>
		</td>	</td>	</td>	</table>

Der Befehl <table> leitet eine Tabelle ein. Eine Tabelle besteht aus den Elementen Reihe <tr> und Zelle <td>.

Diese Elemente müssen durch die Befehle <tr> bzw. <td> geöffnet, und durch die Befehle </tr> und </td> wieder geschlossen werden. Inhalte der Tabellen werden zwischen den Befehlen <td> und </td> eingefügt. Diese Inhalte können ebenfalls mit HTML-Befehlen gestaltet werden.

Eine Tabelle muss nicht, wie in dem hier gezeigten Beispiel drei Reihen und Spalten haben. Sie können die Anzahl dieser Tabellenelemente beliebig festlegen.

Möchten Sie eine Tabelle ohne Rahmen erstellen, so geben Sie in den einleitenden Befehl `<table>` das Argument `border=0` ein.

Mit weiteren Befehlen können Sie das Aussehen Ihrer Tabelle weiter manipulieren. Eine detaillierte Erläuterung würde an dieser Stelle allerdings zu weit führen.

Seiteninterne Verweise / Anker

Gerade bei längeren Artikelbeschreibungen kann es sich anbieten, Käufern die Navigation innerhalb Ihrer Artikelbeschreibung zu erleichtern.

Dies kann mit Ankeren geschehen. Anker sind Links, die allerdings nicht auf eine andere Seite führen, sondern an eine andere Stelle auf der gleichen Seite.

So bauen Sie Ankerpunkt und Anker-Links in Ihre Beschreibung ein: Definieren Sie an der Stelle, zu der der Link führen soll, den Ankerpunkt z.B. mit Hilfe des Befehls: ``. Möchten Sie beispielsweise auf Ihre Versandbedingungen verweisen, könnte der Befehl folgendermaßen aussehen. ``.

Am Anfang Ihrer Artikelbeschreibung verweisen sie mit einem Anker-Link auf den Ankerpunkt der verlinkt werden soll.

Folgender Befehl kreiert einen Anker:

```
<a href="#versand">Informationen zum Versand</a>
```

Wenn man nun auf den Anker-Link (Informationen zum Versand) klickt, kommt man direkt zu dem definierten Ankerpunkt, wo diese Informationen stehen.

<p>Beschreibung Kontakt Versand</p>	<p>Anker-Link <code>Versand</code></p>
<p>Versand Sie zahlen 6 Euro für ein versichertes Paket.</p>	<p>Ankerpunkt <code></code></p>

Profitipps für aussagekräftige Bilder

Achten Sie auf eine gute Ausleuchtung beim Fotografieren. Am besten eignen sich Fotos mit natürlicher Ausleuchtung, also in Tageslichtqualität. Egal, ob Ihr Artikel im Freien oder innerhalb eines Gebäudes aufgenommen ist - eine gute Ausleuchtung Ihres Artikels ist unerlässlich.

Unter Umständen empfiehlt sich ein Hintergrund. Wählen Sie gegebenenfalls einen einfachen, farbigen Stoff als Hintergrund, durch den Ihr Artikel gut zur Geltung kommt. Wir raten von der Verwendung eines rein weißen Hintergrunds ab, da hierdurch die Kontraste auf dem Foto zu stark ausfallen. Wenn Sie keinen speziellen Hintergrund verwenden, stellen Sie sicher, dass keine anderen Gegenstände von Ihrem Artikel ablenken.

Machen Sie unbedingt eine Nahaufnahme. Bieter möchten Einzelheiten sehen, deshalb sollte Ihr Artikel den gesamten Bildrahmen ausfüllen. Möglicherweise ist es auch empfehlenswert, eine Nahaufnahme eines bestimmten Bereichs des Artikels zusätzlich zur Gesamtaufnahme zur Verfügung zu stellen, damit sich Käufer ein genaues Bild vom Zustand des Artikels machen können.

Sollten Sie einen eigenen Bilderservice für Ihre Fotos verwenden, stellen Sie bitte sicher, dass die Dateigröße unter 50 Kilobyte liegt.

Abwicklung des Verkaufs

Während des Angebots

Sobald Sie Ihren Artikel online gestellt haben, können andere Mitglieder Ihr Angebot besuchen und Gebote abgeben oder den Artikel auch sofort kaufen. Einige Interessenten werden Ihnen eventuell Fragen stellen.

Diese Anfragen sollten möglichst schnell beantwortet werden. Formulieren Sie Ihre Antwort freundlich und in ganzen Sätzen. Verwenden Sie auch ein persönliches Grußwort. Auch wenn es sich um eine Frage handelt, die eigentlich durch ihre Artikelbeschreibung beantwortet wird, sollten Sie höflich und geduldig reagieren. Gerade Neueinsteiger sind oftmals sehr unsicher.

Häufen sich bestimmte Anfragen, kann das ein Hinweis auf eine unvollständige oder unverständliche Beschreibung sein. Prüfen Sie Ihre Artikelbeschreibung und ergänzen Sie gegebenenfalls die fehlenden Details.

Tipps für die reibungslose Abwicklung

Sobald Ihre Verkaufsaktivitäten bei eBay einen gewissen Umfang erreichen, sollten Sie Ihre Handelsaktivitäten effizient organisieren. Zu Ihren täglichen Aufgaben sollte die Kommunikation mit Ihren Käufern zählen. Überprüfen Sie Ihr Postfach daher mindestens einmal täglich. Wurde ein Artikel verkauft, informieren Sie den Käufer umgehend über die weitere Abwicklung.

Informieren Sie den Käufer per E-Mail:

- um welchen Artikel es sich handelt,
- welche Kosten für den Versand und insgesamt anfallen,
- auf welches Konto und mit welchem Verwendungszweck er überweisen soll,
- und wann er seinen Artikel voraussichtlich erhalten wird.

Sie können sich auch die Lieferadresse des Käufers bestätigen lassen.

Benachrichtigen Sie den Käufer sobald der Artikel Ihr Haus verlassen hat. Er wird Ihren Service zu schätzen wissen.

Nutzen Sie für die Erstellung und Verwaltung Ihrer Artikel ein Verkäufer-Tool. Sie sparen sehr viel Zeit, die Sie für die wichtige Kommunikation verwenden können.

Nähere Informationen hierzu finden Sie im Abschnitt Verkäufer-Tools.

Versandrabatt

Geben Sie Ihren Käufern die Möglichkeit, mit Versandrabatten Kosten zu sparen, wenn diese mehrere Artikel bei Ihnen kaufen. Die Rabatte werden bei der Berechnung der Versandkosten automatisch berücksichtigt, wenn Ihre Käufer die bei Ihnen gekauften Artikel in Form einer Kombizahlung bezahlen. Ihre Käufer werden durch Pop-up-Meldungen auf mögliche Einsparungsmöglichkeiten hingewiesen.

eBay berechnet den Versandrabatt automatisch für Sie und zieht den Betrag vom Gesamtkaufbetrag ab, sobald der Käufer die Zahlung veranlasst. Die eingesparten Versandkosten werden Ihren Käufern bei der Bezahlung angezeigt.

Der von Ihnen festgelegte Versandrabatt gilt in der Grundeinstellung für alle Ihre Artikel. Sie können jedoch einzelne Artikel von dieser Regelung ausschließen, indem Sie im Verkaufsformular folgendes Kontrollkästchen deaktivieren:

„Versandrabatt gewähren, wenn der Käufer mehrere Artikel von mir erwirbt“

Der Käufer kann dann zwar eine Kombizahlung senden, aber es wird ihm kein Versandrabatt gewährt.

Wenn Sie Versandrabatte einrichten möchten, gehen Sie bitte in „Mein eBay“ zur Rubrik „Meine Daten / Einstellungen“. Klicken Sie auf „Versandrabatte für Kombizahlung festlegen“. Sie haben dann die Option, den Käufern Versandrabatte anzubieten, wenn diese innerhalb von 3, 5, 7, 14 oder 30 Tagen mehrere Artikel von Ihnen erwerben. Ebenso haben Sie dort die Möglichkeit, die Höhe der Rabatte festzulegen sowie Angaben zur Versandversicherung zu machen.

Einstellungen für Kombizahlung

Mit Versandrabatten können Käufer Versandkosten sparen, wenn Sie mehrere Artikel von Ihnen kaufen. Sie können einzelne Artikel vom Versandrabatt ausschließen. Um die Optionen für Kombizahlung zu erweitern, aktivieren Sie bitte „Bezahlung & Versand“ in Ihren Angebotsen.

Nein, Kombizahlung für Käufer nicht anbieten. Ich möchte einzelne Festlegungen für jeden Artikel wählen.

Ja, Kombizahlung für Käufer anbieten. Ich werde die Paketanzahl und gewicht hinzufügen.

Ja, Kombizahlung für Artikel anbieten, die innerhalb von Tagen erworben wurden. Ich lege die Paketanzahl auf.

Versandrabatte für Kombizahlungen

Wichtig: Informationen zur Berechnung der **Versandrabatte** für die verschiedenen nachfolgend aufgeführten Optionen.

Um höchsten Versandkostenbetrag für den ersten Artikel und LUK für jeden weiteren Artikel berechnen.

Um höchsten Versandkostenbetrag für den ersten Artikel berechnen und jeden weiteren Artikel **kostenlos** versenden.

Um höchsten Versandkostenbetrag für den ersten Artikel berechnen und LUK von den Versandkosten für jeden weiteren Artikel abziehen.

Hinweis: Informieren Sie Ihre Käufer über Ihren Versandrabatt, indem Sie die Angaben in die Artikelbeschreibung einfügen.

Versandversicherung für Kombizahlungen

Versandversicherung:

Bitte die Versandversicherungserfordernisse für Ihre Artikel angeben und mit den Käufen nachfolgend eingesehen werden.

Gebotsbetrag über Kombizahlung		Versicherungskosten
LUK 0,01	LUK 9,99	LUK <input type="text" value="0,00"/>
LUK 10,00	LUK 49,99	LUK <input type="text" value="0,00"/>
LUK 50,00	LUK 99,99	LUK <input type="text" value="0,00"/>
LUK 100,00	LUK 199,99	LUK <input type="text" value="0,00"/>
LUK 200,00	LUK 299,99	LUK <input type="text" value="0,00"/>
LUK 300,00 oder mehr		LUK <input type="text" value="0,00"/>

Denken Sie daran, Ihre Käufer über den Versandrabatt zu informieren, indem Sie die Angaben in die Artikelbeschreibung einfügen.

eBay Versandservice

Mit dem Versandservice können Sie die Zustellung Ihrer Artikel online in Auftrag geben - und die Ware dann ganz bequem bei sich zu Hause abholen lassen:

- Standardversand für Pakete bis 31,5 kg
- Gepäckversand Koffer und Sondergepäck bis 31,5kg
- Stückgutversand für alles was groß, schwer und sperrig ist
- Fahrzeugtransport für Autos, Motorräder, Wohnwagen usw.
- Wertversand für Uhren, Schmuck und geldwerte Dokumente
- Möbeltransport für Möbel, Kopierer, Sonnenbänke usw.
- Expressversand für alles, was schnell gehen muss

Benutzen Sie den Preiskalkulator, wenn Sie nicht genau wissen, welche Versandart für Sie in Frage kommt und Sie erhalten die günstigste und schnellste Transportalternative.

eBay Versandservice

So funktioniert der Versandservice:

- Wählen Sie Ihre Packungsart aus, wenn Sie nicht genau wissen, welche Versandart für Sie in Frage kommt, wird Sie erhalten die günstigste und schnellste Transportalternative.
- Wählen Sie Ihre Sendemethode oder Fahrzeugversand, wenn Sie bereits wissen, welche Versandart für Sie in Frage kommt.

Preiskalkulator

Rechnen Sie leicht die Versandkosten für Ihre Artikel aus. Geben Sie die Maße in cm ein und wählen Sie die Packungsart für Ihre Versandart aus. Die Berechnung wird automatisch durchgeführt. Sie können die Berechnung jederzeit abbrechen.

Packungsart	Packungsart 1	Länge	Breite	Höhe
<input checked="" type="radio"/> Paket	bis 1 kg	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="radio"/> Bürogut	bis 1 kg	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="radio"/> Europalette	bis 1 kg	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="radio"/> Einwegpalette	bis 1 kg	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Preis berechnen

Einzelheiten unter: <http://www.ebay.de/versandservice>

Zusatzoptionen - Erfolgreicher verkaufen!

Mit Zusatzoptionen heben Sie Ihr Angebot von denen anderer ab, indem Sie z.B. Artikelfotos hinzufügen, die Artikelbezeichnung fett oder farbig hervorheben oder Ihr Angebot prominenter platzieren. So erhalten Sie mehr Gebote, steigern Ihren Verkaufspreis und die Verkaufswahrscheinlichkeit!



Fettschrift - bis zu 38% mehr Gebote für Ihre Artikel!*

Bei der Zusatzoption „Fettschrift“ wird die Artikelbezeichnung Ihres Angebots in den Artikellisten in Fettschrift angezeigt und so deutlich hervorgehoben. Sie heben Ihr Angebot so von der Masse ab und Ihren Interessenten fällt Ihr Angebot besonders schnell auf.



Highlight - bis zu 30% mehr Gebote für Ihre Artikel!*

Bei der Zusatzoption „Highlight“ wird die Artikelbezeichnung Ihres Angebots mit einem farbigen Hintergrund in den Artikellisten unterlegt. Ihr Angebot fällt so besonders gut auf. Sie heben Ihr Angebot so von der Masse ab und Ihren Interessenten fällt Ihr Angebot besonders schnell auf.

	Nokia 6210 schwarz	EUR 1,00	-
	<u>@Nokia 7650,Originalverpackung,3 Monate alt@</u>	EUR 165,00	-
	<u>Nokia 7650 OVP NEU 2 Jahre Vollgarantie!!</u>	EUR 34,00	3
	Sagem MC 939	EUR 4,50	4
	Siemens S35i Display defekt	EUR 2,50	3



Galerie – bis zu 22% mehr Gebote für Ihre Artikel!*

Bei der Zusatzoption „Galerie“ erscheint Ihr Artikelfoto als Vorschaubild in den Artikellisten und in der Galerie. Verwenden Sie die Galerie bei all Ihren Angeboten. Ihre Käufer erhalten sofort einen ersten optischen Eindruck und Sie heben Ihr Angebot von den anderen Artikelbezeichnungen ab.

	Nokia 3310 mit Cover	EUR 50,00	-	23Std 50
	NOKIA 6310 in Jet Black (gold-schwarz)	EUR 71,00	8	23Std 50
	!!! HANDY- COMPUTER- SAT- TELEFON- KISTE !!!	EUR 19,00	-	23Std 50



Untertitel

Durch das Hinzufügen eines Untertitels, der direkt unterhalb der Artikelbezeichnung erscheint, lenken Sie die Aufmerksamkeit potentieller Käufer auf Ihren Artikel. Die Untertitelzeile eignet sich für Text, der für die eigentliche Artikelbezeichnung zu lang ist, für Ihre potentiellen Käufer aber von großem Interesse sein könnte.

Hinweis: In Untertiteln verwendete Angaben können über die allgemeine Suche nicht gefunden werden. Wenn man jedoch anhand der Artikelbezeichnung und der Beschreibung sucht, werden auch die Wörter der Untertitel gefunden.



XXL-Foto

Bei der Zusatzoption „XXL-Foto“ werden Ihre Artikelfotos detailgenau in einer Größe von bis zu 800x600 Pixel auf Ihrer Artikelseite angezeigt. Verwenden Sie das XXL-Foto, wenn Sie Ihren Artikel den potentiellen Käufern besonders detailgenau zeigen wollen.



Dia-Show

Die Zusatzoption „Dia-Show“ ermöglicht die Ansicht mehrerer Artikelfotos hintereinander. Ihre Interessenten können die Dia-Show interaktiv „starten“ „anhalten“ oder auch „spulen“. Es sind mindestens zwei über den Bilderservice hinzugefügte Fotos erforderlich.



Quelle: <http://pages.ebay.de/help/sell/slideshow.html>




Bilderpaket

Bei der Zusatzoption „Bilderpaket“ wird Ihr Artikel in der Galerie präsentiert und Sie können bis zu 6 Artikelfotos hinzufügen, die zudem im XXL-Format angezeigt werden können. Mit der Zusatzoption „Bilderpaket“ erreichen Sie eine nahezu optimale optische Präsenz für Ihr Angebot.



Top-Angebot in Kategorie und Suche – bis zu 29% höhere Verkaufswahrscheinlichkeit für Ihre Artikel!*

Bei der Zusatzoption „Top-Angebot in Kategorie und Suche“ erscheint Ihr Angebot in den Artikellisten prominent oberhalb der anderen Angebote. Es wird viel schneller in der von Ihnen gewählten Kategorie und über die Suche gefunden.

Bild <small>verkaufen</small>	Top-Angebote - Aktuell	Preis	Gebote	Verbleibende Zeit
	LOEWE Aconda 93102 ZW Stratossilber n. Garan.	EUR 2.477,00 EUR 2.577,00	- =Sobert Kaufen	1T 10Std 32Min
	Philips 32 PW 6006 82cm *34 % gespart* 24MGar.	EUR 595,00	=Sobert Kaufen	2T 03Std 03Min

Heben Sie Ihren Artikel an dieser Stelle als Top-Angebot hervor, um mehr Gebote zu erhalten! [Erfahren Sie mehr](#)

Bild	Alle Artikel - Aktuell	Preis	Gebote	Verbleibende Zeit
	Fernseher 100HZFlimmerfrei die neue GENARAT.	EUR 299,00	-	2Std 32Min



Top-Angebot in der Galerie – bis zu 17% mehr Gebote für Ihre Artikel!*

Bei der Zusatzoption „Top-Angebot in der Galerie“ erscheint Ihr Artikelfoto in der Galerie prominent oberhalb der anderen Fotos. Ein Vorschaubild erscheint zudem in den Artikellisten.

TV, Video & Elektronik

7071 Artikel bei eBay Deutschland

[▶ Alle Artikel anzeigen, die für Deutschland erhältlich sind](#)

Top-Angebote - Gesamt-eBay



-T-E-S-T-S-I-E-G-E-R-Elta 8894 -
NEU-

Sofort Kaufen EUR 69,00
Verbleibende ZT 20Std
Zeit 54Min

Heller ASK Beamer, hohe Auflösung PC-
Anschluß

Preis EUR
Verbleibende **301,00**
Zeit 3T 08Std
06Min

Plasmaraum ab 1 Euro neu, Abholung
RheinMain

Preis EUR
Verbleibende **2.110,00**
Zeit 8T 10Std
40Min

Heben Sie Ihren Artikel an dieser Stelle als Top-Angebot hervor, um mehr Gebote zu erhalten! [Erläutern Sie mehr](#)



Top-Angebot auf der Startseite – bis zu 144% mehr Gebote für Ihre Artikel!*

Bei der Zusatzoption „Top-Angebot auf der Startseite“ wird Ihr Angebot nach dem Zufallsprinzip in regelmäßigen Abständen als Top-Angebot auf der eBay-Startseite sowie die gesamte Angebotslaufzeit auf der Sonderseite Top-Angebote gezeigt. Verwenden Sie die Zusatzoption „Top-Angebot auf der Startseite“, beispielsweise wenn Sie hochwertige Artikel verkaufen.

* Rechtlicher Hinweis:

Erfahrungsgemäß erhöht sich die Gebotsanzahl bzw. der Verkaufspreis oder die Verkaufswahrscheinlichkeit je nach Kategorie und Wert des Artikels im Durchschnitt um den genannten Prozentsatz, wenn Sie beim Einstellen des Artikels die genannte Zusatzoption verwenden.

Gebühren für Zusatzoptionen und Bilderpakete finden Sie im Kapitel „Gebühren für das Verkaufen“.

Angebotsvorlagen

Präsentieren Sie Ihre Angebote mit Hilfe von professionellen Angebotsvorlagen noch attraktiver! Sie können aus verschiedenen Vorlagen ein Thema auswählen – direkt im Verkaufsformular. Je nach Vorlage fügen Sie ein themenspezifisches Hintergrundmotiv und die darauf abgestimmte Schriftart zu Ihrer Artikelbeschreibung hinzu. Sie benötigen keinerlei HTML-Kenntnisse! Mit der Wahl eines Layouts bestimmen Sie, wie Ihr Foto und Ihr Beschreibungstext auf der Artikelseite angeordnet werden sollen.

Nachdem Sie eine Themenvorlage und / oder eine Layoutvorlage ausgewählt haben, können Sie sich Ihre frisch gestaltete Artikelseite in einer Vorsicht ansehen. Klicken Sie hierzu auf den Link „Vorschau.“ Sie können sämtliche Themen und Layouts frei miteinander kombinieren.



Canon Ixus 400

Sie bieten hier eine der besten Digitalkameras, die derzeit am Markt erhältlich sind. Die Ixus beeindruckt nicht nur durch ihr optisch schönes Äußeres, sondern auch durch ein elegantes und hochwertiges Design. Die zahlreichen Programme und optionalen manuellen Einstellmöglichkeiten machen dieses Gerät zum idealen Kauf für Anfänger, aber auch Profis. Das zahlreiche Zubehör, unter anderem auch eine 64 MB Speicherkarte runden dieses Top-Angebot ab.

Die Verkaufskosten betragen innerhalb Deutschlands 6 Euro. Wir verkaufen die verbleibende Menge mit der Deutschen Post.

Viel Spaß beim Bieten!

Marketing-Pakete für eBay-Verkäufer

Bewerben Sie Ihre Verkäufe bei eBay und steigern Sie Ihre Bekanntheit auf unserem Marktplatz! Dies geschieht mit gezielter Bewerbung Ihrer Angebote auf Platzierungen mit hoher Reichweite.

Werbeformen und deren Platzierung:

- Index-Banner (200x200) auf einer Kategorie-Index-Seite
- Fullsize-Banner (468x60 Pixel) in einer zweiten Kategorie auf der zweiten Ebene Ihrer Wahl

Die Werbemittel verlinken direkt auf Ihre Artikel oder auf Ihren Shop bei eBay. Die Preise für diese Marketingleistung sind für Sie als Verkäufer bei eBay ausgesprochen günstig.

Das Buchen einer Kampagne ist ganz einfach:

1. Informieren Sie sich unter

http://pages.ebay.de/community/aboutebay/contact/marketing_seller.html.

2. Wählen Sie ein Marketing-Paket – es stehen drei zur Auswahl.

3. Teilen Sie uns Ihre Kontaktdaten und gewünschten Kategorien mit.

4. Schicken Sie uns Ihre Werbemittel (Banner oder Buttons).

Zu dem von Ihnen festgelegten Datum startet die Werbekampagne auf unseren Seiten und wird von vielen tausend potentiellen Kunden gesehen.

Haben Sie noch Fragen? Möchten Sie Kontakt mit uns aufnehmen?

Dann schreiben Sie an: seller-promotion@eBay.de

Wie vermarkte ich mich?

Professionelles Cross-Selling

Betreiben Sie professionelles Cross-Selling, indem Sie in Ihrer Artikelbeschreibung nicht nur auf Ihren Shop bei eBay hinweisen, sondern direkt auf andere Artikel bei eBay verweisen oder auf bestimmte Shop-Kategorien verlinken.

So können Sie zum Beispiel auf Ihre weiteren eBay-Angebote für Zubehörteile im Bereich Unterhaltungselektronik oder Accessoires im Kleidungsbereich verweisen.

Mit einem Link in Ihrer Artikelbeschreibung machen Sie es dem Käufer sehr einfach, Ihre weiteren eBay-Angebote einzusehen.

Tipp: Wenn Sie die Versandgebühren beim Kauf von mehreren Artikeln nicht addieren, sondern nur die Versandgebühren für einen Artikel berechnen, geben Sie dem Käufer einen zusätzlichen Anreiz, bei Ihnen mehrere Artikel zu kaufen.

Am einfachsten ist Cross-Selling mit Shopkategorien, denn hier müssen Sie die Links nicht jedes Mal erneuern. Am besten für den Käufer sind direkte Verlinkungen zu den speziellen Zubehörartikeln oder Accessoires.

Das eigene Erscheinungsbild entwickeln

Als professioneller Händler sollten Sie darauf achten, dass Ihre Angebote bei eBay ein einheitliches Erscheinungsbild abgeben.

Käufer erkennen so Ihre Artikel stets wieder. Neben dem Wiedererkennungswert können Sie sich mit Hilfe eines eigenen Artikel-Layouts optisch von Ihren Wettbewerbern abheben.

Wir empfehlen Ihnen die Erstellung einer Vorlage sorgfältig zu planen und dabei einige Punkte zu beachten:

Die Informationen zum Artikel sollten übersichtlich angeordnet sein und im Vordergrund der Beschreibung stehen.

Angaben zu Ihrem Unternehmen sollten leicht erkennbar und zu finden sein. Ihnen sollte jedoch keine größere Bedeutung als den zum Verkauf stehenden Artikeln zugemessen werden. Bei eBay ist es wichtig, von den Käufern als professioneller und seriöser Verkäufer wahrgenommen zu werden.

Viele Verkäufertools können Ihnen die Arbeit mit Vorlagen erleichtern. Weiteres erfahren Sie im entsprechenden Abschnitt.

Einrichten einer Mich-Seite



Geben Sie potenziellen Käufern die Möglichkeit, Sie kennen zu lernen. Erstellen Sie dazu eine Mich-Seite.

Hierzu benötigen Sie keinerlei technische Kenntnisse, da eBay Ihnen verschiedene Standard-Layouts zur Auswahl anbietet. Auch ein individuelles Design ist unter Verwendung von HTML-Befehlen möglich.

Nutzen Sie Ihre Mich-Seite um anderen eBay-Mitgliedern Ihr Unternehmen und Ihre Angebote vorzustellen. Ein besonders gutes Bild können sich Käufer dann machen, wenn Sie ein Foto Ihres Unternehmens oder Ladengeschäftes einfügen.

Eine Mich-Seite bietet sich auch dafür an, eigene Geschäftsbedingungen (im Rahmen der eBay-AGBs, versteht sich) für Ihre Käufer zur Verfügung zu stellen. Weitere Informationen zu Versand- und Zahlungsmethoden sind dort ebenfalls gut aufgehoben.

Nutzen Sie HTML-Befehle um die Inhalte Ihrer Mich-Seite zu strukturieren. Für eine einfache Navigation bieten sich z.B. Anker-Verweise an. Mehr zu diesem Thema finden Sie im Abschnitt Verkaufen / HTML und Bilder.

http://pages.ebay.de/sellerportal/guides/sellingguide_mich.html

eBay Shop einrichten

Sie haben als Verkäufer die Möglichkeit einen Shop einzurichten. Die Einrichtung eines Shops dauert nur wenige Minuten. Käufer können sich in Ihrem Shop einen Überblick über Ihr Angebot verschaffen. Außerdem besitzt jeder Shop eine Suche, mit der gezielt in Ihren Angeboten gesucht werden kann.

In Ihrem Shop haben Sie die Option, Ihre Artikel in bis zu 20 selbst definierte Shop-Kategorien anzubieten. Diese Kategorien sind frei wählbar, sie müssen also nicht bereits bei eBay existieren.

Sie können vergünstigt Artikel einstellen, die nur in Ihrem Shop, nicht aber über die eBay-Suche zu finden sind. Diese Artikel können Sie mit einer Laufzeit von 30 oder 90 Tagen einstellen, oder so lange eingestellt lassen, bis Sie das Angebot beenden.

Mit dem Cross-Promotion Manager können Sie diese Artikel auf Ihren Artikelseiten bewerben. So haben Sie beispielsweise die Möglichkeit, auf Zubehör für Ihre Artikel hinweisen.

Weitere Artikel dieses Verkäufers

			
<p>7-Zonen-Tonnentaschenfederkern-Matratze OVP</p> <p>EUR 399,00 = Sofort Kaufen</p>	<p>Neul Viscoelastische Schaummatratze 90/200</p> <p>EUR 299,00 = Sofort Kaufen</p>	<p>Top-Qualität 7-Zonen Latex Matratze 90 cm</p> <p>EUR 259,00 = Sofort Kaufen</p>	<p>7-Zonen Komfortschaum Matratze Neu 90/200</p> <p>EUR 190,00 = Sofort Kaufen</p>
<p>Andere Artikel dieses Verkäufers anzeigen </p>			

Die eBay Shops bieten Ihnen Raum, sich und Ihre Angebote optimal zu präsentieren. Sie können Ihren Shop farblich frei gestalten, ein eigenes Logo für den Shop verwenden und eine eigene Startseite frei gestalten. Zudem können Sie Ihre Angebote wahlweise in der Artikellistenansicht oder in der Galerie-Ansicht präsentieren.

Drei verschiedenen Varianten des eBay Shops sorgen für die richtige Positionierung Ihres Shops auf dem eBay-Marktplatz:

- Basis-Shop (EUR 9,95/Monat)
- Top-Shop (EUR 49,95/Monat)
- Premium-Shop (EUR 499,95/Monat)



Weitere Informationen zu den eBay Shops finden Sie unter:

<http://pages.ebay.de/storefronts/seller-landing.html>

Das PowerSeller-Programm

Das PowerSeller-Programm ist eine Auszeichnung von eBay für ein erfolgreiches und vorbildliches Verkaufsverhalten.



Durch das PowerSeller-Symbol hinter dem Mitgliedsnamen und dem PowerSeller-Logo in den Artikelbeschreibungen, kann der potentielle Käufer sofort erkennen, dass es sich hierbei um einen mustergültigen Verkäufer handelt.

Wie Sie PowerSeller werden:

- Sie benötigen 100 positive Bewertungspunkte von verschiedenen Mitgliedern, davon
- mindestens 98% positive Bewertungen.
- Sie müssen mindestens 3.000 Euro Handelsvolumen je Monat im Durchschnitt in den letzten 3 Monaten vorweisen können.
- 4 Verkäufe pro Monat sollten von Ihnen getätigt werden.
- Die Einhaltung der eBay-AGB und -Richtlinien sowie der PowerSeller-AGB ist obligatorisch.
- Sie sind in einem deutschsprachigem eBay-Land registriert und in diesem wohnhaft.
- Sie bezahlen Ihre eBay-Rechnung per Kreditkarte oder per Lastschrift.

eBay Verkaufsagentenprogramm

Verkaufsagenten sind erfahrene eBay-Verkäufer, die Dritten, die nicht notwendigerweise eBay-Mitglieder sind, ihr Know-how zur Verfügung stellen und für diese Waren im eigenen Namen verkaufen. Für diese Dienstleistung verlangen die Verkaufsagenten eine Gebühr. Damit werden die eBay-Gebühren und andere Kosten abgedeckt. Die Gebühr ist meist Verhandlungssache.

Sie können das Verkaufsagenten-Programm auf zwei Arten zu Ihrem Vorteil nutzen:

1. Nutzen Sie einen Verkaufsagenten für den Verkauf Ihrer Artikel

Haben Sie keine eBay-Erfahrung oder keine Zeit, dann können Sie das enorme Absatzpotenzial von eBay für sich und Ihr Geschäft trotzdem nutzen: Lassen Sie Ihre Artikel von Verkaufsagenten verkaufen. Einen Verkaufsagenten in Ihrer Nähe können Sie durch Eingabe Ihrer Postleitzahl oder Region auf der Seite www.ebay.de/tradingassistants.html finden.

Viele Verkaufsagenten haben die eBay-Kategorien, in denen sie die größte Verkaufserfahrung haben, angegeben. So können Sie erkennen, welcher Verkaufsagent für Ihre Artikel geeignet ist.

Wenn Sie einen Verkaufsagenten beauftragen wollen, schauen Sie sich bitte dessen Bewertungen an, um zu erfahren, wieviel Verkaufserfahrung er besitzt und wie reibungslos er seine Transaktionen durchführt.

Sehen Sie sich auch seine aktuellen Angebote an und vergewissern Sie sich, dass die Artikel professionell und ansprechend präsentiert werden.

Werden Sie selbst Verkaufsagent

Sie sind ein erfahrener eBay-Verkäufer und erfüllen die unten stehenden Kriterien für das Verkaufsagenten-Programm? Dann können Sie selbst als Verkaufsagent tätig werden.

Durch Ihre Verkaufsagententätigkeit können Sie Ihre Umsätze steigern und Ihre Kapazitätsauslastung optimieren, ein attraktives Bewertungsprofil aufbauen und weitere Verkaufserfahrungen sammeln.

Als Verkaufsagent können Sie Ihre Servicebeschreibung, Ihre Vertragsgrundsätze und Gebühren auf einer persönlichen Info-Seite hinterlegen, die auch über das durchsuchbare Verkaufsagenten-Verzeichnis gefunden werden kann. Außerdem haben Sie Zugang zu verschiedenen eBay-Werbemitteln, mit denen Sie auf Ihr Dienstleistungsangebot hinweisen können.

Bevor Sie jedoch als Verkaufsagent tätig werden, sollten Sie sich unbedingt rechtlich beraten lassen, wie sie eventuellen wirtschaftsrechtlichen und haftungstechnischen Risiken begegnen können und mit Ihrem Steuerberater sprechen.

Für die Teilnahme am Verkaufsagenten-Programm sollten Sie:

- 50 Bewertungspunkte besitzen,
- wovon mindestens 97% positiv sein müssen.
- 10 Artikel in den letzten 30 Tagen erfolgreich verkauft haben und
- die eBay-AGB und die Verkaufsagenten-Grundsätze einhalten.

Hilfreiche Links

Nützliche Informationen rund um den Verkauf bei eBay finden Sie in unserem Verkäuferportal unter www.ebay.de/sellerportal.

Dort finden Sie wertvolle Informationen, Tipps und Tricks sowie sämtliche Links zu den verkaufsrelevanten Bereichen bei eBay. Das Verkäuferportal bietet sowohl Informationen für Anfänger, fortgeschrittene Verkäufer als auch Unternehmen, die eBay als zusätzlichen Vertriebskanal nutzen möchten.

Darüber bietet Ihnen das Verkäuferportal wertvolle Hinweise zu Besonderheiten einzelner Kategorien und Informationen zu speziellen Verkäuferservices.



Erfolgreich verkaufen bei eBay

Ganz gleich, ob Sie noch nie bei eBay verkauft haben oder Ihre Verkäufe noch erfolgreicher gestalten möchten. Vielleicht möchten Sie sich auch selbstständig machen oder eBay als Vertriebskanal für Ihr Unternehmen nutzen. Hier finden Sie wertvolle Informationen, Tipps und Tricks sowie sämtliche Links zu den verkaufsrelevanten Bereichen bei eBay.

- Zum ersten Mal etwas bei eBay verkaufen**
Grundwissen kompakt. Sie erfahren die Voraussetzungen für das Verkaufen bei eBay. Außerdem erhalten Sie wichtige Basisinformationen sowie Tipps und Tricks. [weiter](#)
- Ihre Verkäufe bei eBay noch erfolgreicher gestalten**
Verkaufen für Fortgeschrittene. Sie erfahren, wie sie Ihre Angebote optimieren und welche Services eBay Ihnen bietet, um noch erfolgreicher zu verkaufen. [weiter](#)
- Profiverkäufer bei eBay werden**
Informationen für Existenzgründer. Sie erfahren, wie eBay Ihnen dabei helfen kann, sich selbstständig zu machen, und welches Potenzial der eBay-Marktplatz für ihr Geschäft bietet. [weiter](#)
- eBay als Vertriebskanal für Ihr Unternehmen nutzen**
Informationen für Unternehmen. Sie erfahren, welche zusätzlichen Möglichkeiten der Vertriebskanal eBay für Ihr Unternehmen bedeutet, und wie Sie große Posten über eBay absetzen. [weiter](#)

Verkäufer-Tools

Bequemer, schneller und effizienter verkaufen

Optimieren Sie mit Hilfe von geeigneten Verkäufer-Tools die Schritte im eBay-Verkaufsprozess, um Zeit zu sparen und Ihren Warenumsatz zu maximieren. Ein Verkäufer-Tool ist eine Software, die Sie im Verkaufsprozess unterstützt und eine Vielzahl von manuellen Arbeitsschritten automatisiert.

Verkäufer-Tools unterstützen Sie unter anderem beim:

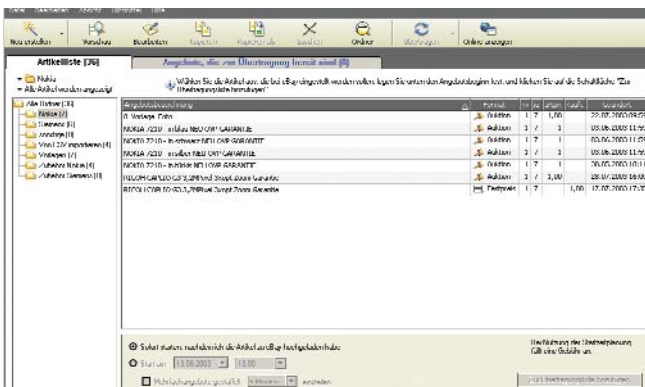
- Verwalten Ihrer Artikel und Bestände.
- Einstellen von Angeboten.
- Automatisierten Wiedereinstellen von nicht verkauften Artikeln.
- Benachrichtigen Ihrer Kunden.
- Erfassen von Zahlungseingängen.
- Drucken von Lieferscheinen und Rechnungen.
- Bewertungen abgeben.

Eine Übersicht über Verkäufer-Tools finden Sie auf den folgenden Seiten oder unter <http://www.ebay.de/verkaeufer-tools>

eBay Turbo Lister

Mit dem Offline-Tool Turbo Lister können Sie komfortabel und effizient Ihre Angebote anlegen und verwalten, ohne mit dem Internet verbunden zu sein. Der eBay Turbo Lister ist eine Software, die Sie lokal auf Ihrem Computer installieren und die Ihnen unter anderem folgende Funktionen bereitstellt:

- Angebotsdaten offline erfassen und online zu eBay übertragen
- Professionelle Angebotsbeschreibungen mit dem eingebauten HTML-Editor erstellen
- Angebote in der eingebauten Datenbank speichern und in Ordnern verwalten
- Angebote überarbeiten
- Angebote mittels Startzeitplanung zu einem festgelegten Zeitpunkt starten lassen
- Angebote über das CSV-Format im- und exportieren



Sie können den eBay Turbo Lister kostenlos herunterladen:

http://www.ebay.de/turbo_lister

eBay Turbo Lister

Tipps und Tricks zur effizienten Nutzung

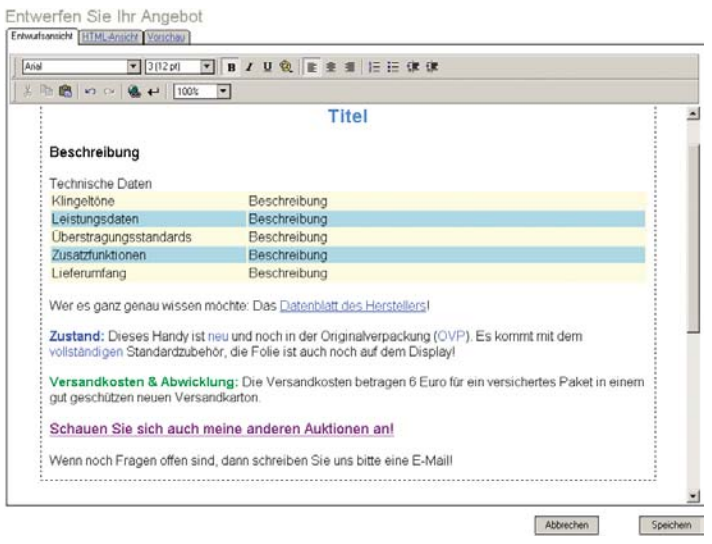
Einheitliche Vorlagen für neue Angebote erstellen

Nutzen Sie Vorlagen für neue Angebote, damit Sie schnell eine große Anzahl von Angeboten erstellen können, die in Ihrem individuellen Design erscheinen und alle wichtigen Informationen übersichtlich darstellen.

Sie erzeugen eine Vorlage, indem Sie ein Musterangebot anlegen, dieses mit allen relevanten, immer wiederkehrenden Informationen (z.B. Zahlungs- und Versandbedingungen) versehen und abspeichern, ohne es zu eBay zu übertragen. Anschließend kopieren Sie diese Angebotsvorlage und ergänzen sie um die spezifischen Angaben des jeweiligen Artikels, den Sie dann zu eBay übertragen wollen.

Checkliste für eine gute Vorlage:

- Legen Sie „Platzhalter“ für wiederkehrende Inhalte in der Artikelbeschreibung an:
 - Artikelbezeichnung
 - Allgemeine Angaben zum Produkt
 - Technische Details zum Produkt
 - Garantie
 - Angaben zu Abwicklung und Versand
 - Hinweis auf Ihre Angebote bei eBay
- Fügen Sie alle allgemeinen Daten ein, die für die entsprechenden Produktgruppen gleich sind.
- Erstellen Sie die Vorlagen sorgfältig.
- Integrieren Sie Ihr individuelles Design.



„Kopieren und Einsetzen“

Über die Funktion „Kopieren und Einfügen“ (copy and paste) können Sie Ihre bisherigen Angebotsbeschreibungen einfach in den Turbo Lister importieren. Markieren Sie die Beschreibung Ihres bei eBay eingestellten Angebots. Kopieren Sie den markierten Bereich in den Zwischenspeicher (Strg+C). Fügen Sie den Inhalt des Zwischenspeichers über (Strg+V) bzw. über die entsprechende Schaltfläche in die Turbo Lister-Entwurfsansicht ein. Der Turbo Lister generiert automatisch den entsprechenden HTML-Code. Sie können auf diese Weise auch formatierte Texte oder komplexere Elemente wie Tabellen etc. auch aus anderen Anwendungen importieren.

Wenn Sie Bilder auf Ihrem eigenen Server speichern, können Sie diese in den Turbo Lister einfügen. Öffnen Sie Ihr Bild in Ihrem Internet-Browser. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf Ihr Bild und wählen Sie den Befehl „Kopieren“ („Copy“). Fügen Sie die kopierte Bild-URL über „Strg+V“ in Ihre Artikelbeschreibung an der gewünschten Stelle ein. Sie können mehrere Bilder platzieren. Vorteil: Die Bilder müssen nicht jedes Mal einzeln hoch geladen werden.

Angebotsdaten CSV Import / Export

CSV (Comma Separated Values) ist ein Dateiformat, bei dem einzelne Felder durch Kommata getrennt werden. Sie können mit dem CSV-Import bestehende Artikeldaten, z.B. aus einem Warenwirtschaftssystem, importieren. Mit dem CSV-Export können Sie Ihre Angebotsdaten zu Sicherungszwecken oder zur Weiterverwendung in einem anderen Programm speichern.

eBay Verkaufsmanger

Mit Hilfe des eBay Verkaufsmangers ist es möglich, die Abwicklungsprozesse nach Angebotsende effizient zu managen. Der eBay Verkaufsmanger ist vollständig in „Mein eBay“ integriert.

Der Verkaufsmanger hilft Ihnen:

- Käufer schnell und komfortabel über die Abwicklungsdetails zu informieren.
- Zahlungen schnell den entsprechenden Transaktionen zuzuordnen.
- Sendungen zu adressieren und Käufer sofort zu bewerten.
- Stets die Übersicht über den Abwicklungsstatus zu behalten.

Mein eBay - Hallo [verkäufer_1 \(1303\)](#) [msb](#)

[Kaufen / Beobachten](#) [Verkaufsmanger](#) [Favoriten](#) [Konto](#) [Bewertungen](#) [Meine Daten / Einstellungen](#) [Alle](#)

[Startseite](#) > [Mein eBay](#) > [Verkaufsmanger](#) > Zusammenfassung

Angebote verwalten

Übersicht

[Vorbereitete Angebote](#)

[Aktive Angebote](#)

[Meine verkauften Artikel](#)

[Meine nicht verkauften Artikel](#)

[Archivierte Angebote](#)

Übersicht

Letzte Aktualisierung* 13.08.03 12:17:52 MESZ

Statistik	Bruttoumsatz	Anzahl der Angebote
Vorbereitete Angebote		0
• Beginn innerhalb der nächsten Stunde		0
• Beginn heute		0
Aktive Angebote	EUR 0,00	1
• Ende innerhalb der nächsten Stunde		0
• Ende heute		0
Meine verkauften Artikel	EUR 308,50	11
• Ausstehende Zahlungen		5
• Bezahlt und versandbereit		1
• Bezahlt, Bewertung ausstehend		4
• Bezahlt und versandt		5

* Aktualisierungsrate: 10 Minute

Hinweis:

Einfach viel verkaufen
mit dem **eBay Turbo Lister**

[Jetzt herunterladen](#)

Über die leistungsfähige Funktion des „Verkaufsprotokolls“ können Sie unter anderem die Lieferadresse einsehen, Versandscheine ausdrucken, E-Mails (mit dynamischen Vorlagen) an den Käufer senden und diesen mit vordefinierten Kommentaren bewerten.

Startseite > Mein eBay > Verkaufsmanager > Verkaufte Artikel OL-Logo

Angebote verwalten **Meine verkauften Artikel | Verkaufsprotokoll 187**

Übersicht
 Vorbereitete Angebote
 Aktive Angebote
 Meine Verkäufe
 Artikel
 Anzeigensuche
 Falschungen
 Wiederholungsaufrufe
 + Relativität anzeigen
 Meine nicht verkauften Artikel
 Archivierte Angebote

Mitgliedsname des Käufers **kacuter 1** (A)

E-Mail-Adresse des Käufers

Vollständiger Name des Käufers

Adresse

Postleitzahl

Ort

Land

Telefonnummer

Menge/Artikelnummer	Artikelbezeichnung	Preis	Zwischensumme
1	SONY LVAU Player LVAU / LVAU Neu Garantie	LVAU 129,00	LVAU 129,00
			Zwischensumme EUR 129,00
			Verpackung & Versand EUR
			Verpackung in Verpackung und Versand abgeben
			Gesamt EUR 135,00

Bequemer L-Mail an Käufer Rechnung drucken Umrückung abgeben Späthem Abbrechen Uppischen & fertig

Während der 30-tägigen Einführungsphase ist die Verwendung des Verkaufsmanagers gratis. Nach Ablauf der Einführungsphase wird eine monatliche Gebühr von nur 4,99 Euro (inkl. MwSt., Stand Juli 2003) berechnet. Sie können sich jederzeit abmelden.

Mehr Informationen und Anmeldung unter:
<http://www.ebay.de/verkaufsmanager>

eBay Verkaufsmanger Pro

Effizienter verkaufen

Verkaufen Sie effizienter und intelligenter mit dem eBay Verkaufsmanger Pro. Der eBay Verkaufsmanger Pro deckt den kompletten eBay-Verkaufsprozess ab.

Angebote verwalten	Übersicht	Schnellstart															
Übersicht Warenbestand Vorbereitete Angebote Aktive Angebote Meine verkauften Artikel Meine nicht verkauften Artikel Archivierte Angebote Berichte	Letzte Aktualisierung*: 13.08.03 15:30:49 MESZ Erinnerungsliste 2 E-Mails mit Mitteilung über Zahlungserhalt wurden aufgrund eines Systemfehlers nicht gesendet 2 E-Mails mit Versandbestätigung wurden aufgrund eines Systemfehlers nicht gesendet 7 Benachrichtigungsnachrichten wurden nicht gesendet 95 Artikel nach 10 Tagen noch nicht bezahlt 2 Posten auffüllen	<ul style="list-style-type: none"> Einigen neuen Posten verkaufen Verkaufen mithilfe der gespeicherten Angebotsvorlagen im Warenbestand Verkaufsprotokoll des aktuellen Monats anzeigen Verkaufsmanger Pro-Einstellungen festlegen Automatische Aktualisierung der Bestandsmenge 															
Bequemer verkaufen * Verkaufsprotokoll herunterladen Exportieren Sie Ihre Verkaufsprotokolle. Wir behalten sie nur für vier Monate nach Abschluss des Verkaufs auf.	Statistik <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Bruttoumsatz</th> <th>Anzahl der Angebote</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Warenbestand</td> <td></td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>Posten, die bald nicht mehr vorrätig sind</td> <td></td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Vorbereitete Angebote</td> <td></td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Beginn innerhalb der nächsten Stunde</td> <td></td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>		Bruttoumsatz	Anzahl der Angebote	Warenbestand		25	Posten, die bald nicht mehr vorrätig sind		2	Vorbereitete Angebote		0	Beginn innerhalb der nächsten Stunde		0	
	Bruttoumsatz	Anzahl der Angebote															
Warenbestand		25															
Posten, die bald nicht mehr vorrätig sind		2															
Vorbereitete Angebote		0															
Beginn innerhalb der nächsten Stunde		0															

Mit dem Verkaufsmanger Pro verwalten Sie für Ihre Artikel Stammdaten, Bestände und Angebotsvorlagen und können damit automatisch und gebündelt Angebote bei eBay einstellen. Sie erhalten Informationen über die Verkaufswahrscheinlichkeit und den durchschnittlichen Verkaufspreis Ihrer Angebote und können auf Basis dieser Informationen Ihre Angebote optimieren.

Kaufen / Beobachten	Verkaufsmanger Pro	Favoriten	Konto	Bewertungen	Meine Daten / Einstellungen	Alle
Startseite > Mein eBay > Verkaufsmanger Pro > Warenbestand > DVD-Player FRAGEN						
Angebote verwalten Übersicht Warenbestand * Blumenöpfe * CDs * Diverse * Euromünzen * Ferraris * Gummibärchen * leerer Ordner * noch einer * Noch ein neuer * Roller Vorbereitete Angebote	Posten: Sony DVP 730 Um Ihr Angebot zu starten, markieren Sie F die passende Vorlage und klicken dann auf die Schaltfläche Einstellen . Tipp: Sparen Sie Zeit beim Erstellen ähnlicher Angebote. Kopieren Sie einfach Ihre Vorlage und bearbeiten Sie sie. Postenbezeichnung: Sony DVP 730 Referenznummer: <input type="text"/> Ordner: DVD-Player Verfügbare Artikel: 50 Durchschnittliche Stückkosten: <input type="text"/> € Durchschnittlicher Verkaufspreis: -- Durchschnittliche Erfolgsrate: --	Postenübersicht Verfügbare Artikel: 50 Vorbereitete Angebote: 0 Aktiv: 0 Verkauf – Ausgehend: 0 Versand: 0				

Nach dem Ende der Transaktion verschickt der Verkaufsmanager Pro auf Wunsch automatisch eine frei anpassbare E-Mail mit allen relevanten Informationen an den Käufer. Behalten Sie in der Listenansicht den Überblick über den Status Ihrer verkauften Angebote. Aktualisieren Sie den Zahlungseingang, drucken Sie Lieferscheine und geben Sie Bewertungen ab - auf Wunsch auch gebündelt und mit automatisierter Benachrichtigung Ihrer Käufer per E-Mail.

Mein eBay - Hallo **verkaeufer_1** (55 ★) **mein eBay**

[Kaufen / Beobachten](#) [Verkaufsmanager Pro](#) [Kaufertitel](#) [Hände](#) [Neuerungen](#) [Meine Daten / Einstellungen](#) [Alle](#)

Startseite > Mein eBay > Verkaufsmanager Pro > Verkaufte Artikel Frage?

Angebote verwalten

[Übersicht](#)
[Wartungswend](#)
[Verbotene Angebote](#)
[Aktive Angebote](#)
[Meine verkauften Artikel](#)
[Artikel](#)
 = [Ausstehende Zahlungen](#)
 = [Umsätze und Versandabrechnung](#)
 = [Umsätze und Versand](#)
[Meine nicht verkauften Artikel](#)
[Archivierte Angebote](#)
[Nachrichte](#)

Meine verkauften Artikel

Filtern Sie Ihre verkauften Artikel, indem Sie Verkaufspunkte () setzen. Klicken Sie diese dann per E-Mail an Ihre Käufer.

112 verkauften Artikel

1/14, Seite 1/1

Artikel	Mein	Preis	Verkaufspreis	Verkaufsdatum	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz
main_handeln25 (350034903) cappy books	1	EUR 50,00	EUR 50,19	12. Aug.	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
spurtill (402390464) Halfbook pfa hat	1	EUR 1,00	EUR 1,00	07. Aug.	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
grosshaendler (401720720) Transporter24 cm	1	EUR 2,00	EUR 0,19	04. Aug.	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
main_handeln25	1	EUR 1.000,00	EUR 1.000,00	01. Aug.	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U
1/14, Seite 1/1																				
Nach Angeboten suchen		shopper	1	EUR 1.000,00	EUR 1.000,00	01. Aug.	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U	U

Erstellen Sie eine monatliche Gewinn- und Verlustrechnung auf Artikelbasis und ermitteln Sie die Gewinne, die Sie mit Ihren Artikeln erzielt haben. Werten Sie aus, welche Angebotsvorlage höhere durchschnittliche Verkaufspreise erzielt hat und optimieren Sie Ihre Angebote regelmäßig mit diesen Informationen.

Startseite > Mein eBay > Verkaufsmanager Pro > Berichte Fragen

Angebote verwalten

Überblick
 Wartungsstand
 Vorherige Angebote
 Aktive Angebote
 Meine verkauften Artikel
 Meine nicht verkauften Artikel
 Archivierte Angebote
 Berichte

Berichte

Überprüfen Sie Ihren Verkaufserfolg und Ihre Gesamtkosten pro Monat. Dieser Bericht wird täglich aktualisiert.

Aktueller Monat: [Detailsansicht >](#)

Zuletzt aktualisiert: 08.08.03 21:54:47 MESZ

	Gesamterlös	Gesamtkosten	Gesamtgewinn
Zusammenfassung für August 2003:	EUR 1996,54	EUR 211,42	EUR 1.755,12
<small>Gesamterlöse für August: Einbehalten der gesamten Angebotsgebühren von EUR 29,10 sowie der Gesamtschiffen von EUR 0,00.</small>			

Datum	Verkaufsprotokoll	Menge	Gesamterlös	Gesamtkosten	Gesamtgewinn
07.08.03	821 <small>(4033990404) Handschale für Nokia 6310 in hellblau New OVP</small>	1	EUR 10,00	EUR 4,00	EUR 6,00
01.08.03	817 <small>(3500319997) Handschale für Nokia 3210 in neonblau selten und neu</small>	1	EUR 7,75	EUR 3,75	EUR 4,00
04.08.03	820 <small>(4011720720) Akku NiMH 2100 für NEC n211 WU</small>	1	EUR 28,79	EUR 22,67	EUR 6,12

(Referenznummer 03407) Posten: 1-Made Zubehör

Mehr Informationen und Anmeldung unter:

http://www.ebay.de/verkaufsmanager_pro

Während der 30-tägigen Einführungsphase ist die Verwendung des Verkaufsmanagers gratis. Nach Ablauf der Einführungsphase wird eine monatliche Gebühr von nur 9,99 Euro (incl. MwSt., Stand Juli 2003) berechnet. Sie können sich jederzeit abmelden.

Die eBay Toolbar

Mit der eBay Toolbar verpassen Sie kein Angebotsende mehr.

Mit der kostenlosen eBay Toolbar sind Sie - egal, wo im Internet Sie sich gerade befinden - nur noch einen Mausklick von eBay entfernt. Sie werden kein Angebotsende mehr verpassen. Sie können schnell nach eBay-Artikeln suchen und haben eine Übersicht der Artikel, die Sie beobachten, auf die Sie geboten und die Sie gekauft haben. Sobald die eBay Toolbar installiert ist, wird sie Sie überall im Internet begleiten.



Folgende Funktionen halten Sie auf dem Laufenden:

- „eBay durchsuchen“: Suchen Sie jederzeit nach Artikeln bei eBay - mit nur einem Mausklick, von jeder Webseite.
- „Mein eBay“: Gelangen Sie direkt zu Ihrer persönlichen „Mein eBay“-Seite und sehen Sie Ihre Kauf- und Verkaufsaktivitäten auf einem Blick.
- „Gebotserinnerung“: Verpassen Sie kein Angebotsende mehr! Lassen Sie sich kurz vor Angebotsende an alle Artikel erinnern, auf die Sie ein Gebot abgegeben haben.
- „Artikelerinnerung“: Behalten Sie interessante eBay-Artikel im Auge und erhalten Sie kurz vor Angebotsende eine Benachrichtigung, so dass Sie noch rechtzeitig bieten können.
- „Gekaufte Artikel“: Hier sehen Sie die Liste Ihrer gekauften Artikel auf einem Blick.
- „Favoriten“: Hier können Sie Ihre Lieblingsseiten speichern.
- In drei übersichtlichen Menüs sind die wichtigsten eBay-Links und -Einstellungen zusammengefasst.

Kostenloser Download unter: http://www.ebay.de/ebay_toolbar

API - das eBay Entwicklerprogramm

Die XML-Schnittstelle

Die XML-Schnittstelle bietet Mitgliedern des eBay Entwicklerprogramms die Möglichkeit, ihre Verkaufs- und Abwicklungsprozesse auf dem eBay-Marktplatz mithilfe von eigenen Software-Anwendungen zu automatisieren. Ihre Daten werden dabei nicht über die HTML-Website, sondern über eine maschinelle XML-basierte Schnittstelle mit der eBay-Plattform ausgetauscht.

Das eBay API (Application Programming Interface) bildet die einzelnen eBay-Prozesse, wie das Einstellen, die Abwicklung von Auktionen und das Hinterlassen von Bewertungen, ab. Dieser externen Software-Anwendung steht nahezu derselbe funktionale Umfang zur Verfügung, der auch auf der eBay-Website angeboten wird. Geschäftsprozesse, die in bestehenden Händler-Applikationen wie Warenwirtschaftssystemen, Online-Shops, Content Management Systemen etc. laufen, können über diesen Weg in den eBay-Marktplatz integriert werden.

Bei der Entwicklung kann zusätzlich auf ein großes Repertoire an Tools und Ressourcen zurückgegriffen werden. Neben der Nutzung der API werden eine sehr ausführliche API-Dokumentation, eine Testumgebung, ein voll dokumentiertes Software Development Kit, ein Newsletter, ein deutschsprachiges Board, Testtools, FAQs und Release Notes angeboten. Auch ein technischer Support kann in Anspruch genommen werden.

Die Nutzung der API ist für kleinere Anwendungen kostenlos, für kommerzielle Nutzungen fallen geringfügige Gebühren an: Die ausführliche Abwicklung einer Transaktion benötigt selten mehr als 4 kostenpflichtige Funktionsaufrufe, für die - je nach Mitgliedschaftsmodell - zwischen 0,125 und 0,29 Cent berechnet werden. Damit verursacht eine vollständig abgewickelte Transaktion API-Gebühren in Höhe von etwa einem halben bis einem Cent.

Die Vorteile überwiegen demgegenüber deutlich:

- **Flexibilität:** die API-Funktionen sind modular verfügbar und ermöglichen spezielle Integrationen in gewachsene IT-Strukturen.
- **Stabilität:** Kosten durch Wartungsbedarf und Produktions-Ausfälle können durch die robuste API vermieden werden.
- **Datenvolumina / Performance:** Nur relevante Informationen werden ausgetauscht (und damit sehr viel weniger Daten als durch das Laden und Auslesen kompletter HTML-Webseiten).
- **Time-to-Market:** Die verwendeten Technologien, HTTP, SSL und XML, sind Internet-Standards.
- **Portierbarkeit:** XML ist plattform-unabhängig, Software-Routinen lassen sich für verschiedene Betriebssysteme erstellen und wieder verwenden.

Das weltweite Entwicklerprogramm steht jedem interessierten Entwickler offen. Mitglied wird man auf einfache Weise über eine Online-Lizensierung:

<http://developer.ebay.com/DevProgram/membership/join.asp>



Mein eBay


Übersicht


Mein eBay ist die Steuerzentrale Ihrer Handelsaktivitäten bei eBay mit der Sie sämtliche Aktivitäten kontrollieren können.

Mein eBay beinhaltet sechs Rubriken:

- Kaufen
- Verkaufen
- Favoriten
- Konto
- Bewertungen
- Meine Daten und Einstellungen.

Mein eBay ist individuell an Ihre Bedürfnisse anpassbar.

Klicken Sie auf die Schaltfläche  rechts neben eines Abschnitts, um dessen Inhalt ein- oder auszublenden. Bei ausgeblendetem Inhalt wird lediglich die Überschrift angezeigt, die Seite wird kürzer und übersichtlicher.

Klicken Sie auf den Aufwärtspfeil  bzw. den Abwärtspfeil, um einen Abschnitt nach oben bzw. nach unten zu verschieben. Die neuen Einstellungen werden automatisch gespeichert.

Mein eBay am Telefon

Ihr „Mein eBay“ spricht zu Ihnen!

Über den Service „Mein eBay am Telefon“ können Sie sich am Telefon Teile aus „Mein eBay“ vorlesen lassen und sich so über den Stand Ihrer Auktionen informieren, auch wenn Sie keinen Computer in der Nähe haben.

Mit „Mein eBay am Telefon“ informieren Sie sich:

- als **Verkäufer**, wie der aktuelle Preis Ihres Artikels ist, zu welchem Preis Ihr Artikel verkauft wurde oder ob Ihr Sofort-Kaufen-Artikel schon gekauft wurde.
- als **Kaufinteressent**, wie der aktuelle Preis eines Artikels ist, den Sie beobachten.
- als **Käufer**, ob Sie den Artikel, auf den Sie geboten haben, auch bekommen haben.

Sollten Sie auf einen Artikel bieten wollen, können Sie dies direkt am Telefon tun.

Sie erreichen „Mein eBay am Telefon“ unter:

01805 69 32 29.

oder

01805 My eBay

Weitere Informationen, wie „Mein eBay am Telefon“ funktioniert und was es kostet, finden Sie unter <http://www.ebay.de/meat>

Kaufen / Beobachten

In der Rubrik Kaufen / Beobachten erhalten Sie einen Überblick über alle Artikel, die Sie beobachten, auf die Sie geboten haben und die Sie gekauft haben.

Im Abschnitt „Ich biete“ werden Ihnen sämtliche aktiven Angebote gezeigt, auf die Sie geboten haben. Artikel, bei denen Sie der Höchstbietende sind, sind durch grüne Fettschrift gekennzeichnet. Wurden Sie überboten, so werden diese Artikel in rot dargestellt.

Darunter finden Sie zwei Abschnitte mit beendeten Angeboten: „Ich habe gekauft“ und „Ich wurde überboten“. Sie können den Zeitraum, den diese Listen umfassen, verändern. Es können alle Artikel angezeigt werden, deren Ende maximal 30 Tage zurückliegt.

Der Abschnitt „Ich beobachte“ umfasst alle Artikel, die Sie beobachten. Sie können maximal 30 Artikel beobachten. Die Artikel verbleiben so lange in der Liste, bis Sie sie löschen.

Unterhalb dieser Rubrik finden Sie eine Übersicht von hilfreichen Links zum Thema Kaufen sowie eine Übersicht mit weiteren interessanten Artikeln.

Artikelnummer	Startpreis	Aktuelle Price	Mein Höchstgebot	Anzahl	Anzahl der Gebote	Start	Ende	Verbleibende Zeit
334180567	EUR 1,00	EUR 1,00	EUR 1,00	1	1	27. Aug.	28. Aug. 18:00:00	21 Sek. 53Min.
334180567	EUR 1,00	EUR 1,50	EUR 1,00	1	2	22. Aug.	22. Aug. 17:00:00	27:59:11 53Min.
Zusammenfassung	Startpreis	Aktuelle Price	Mein Höchstgebot	Mein Gebote	Anzahl der Gebote			
Alle Artikel	EUR 2,00	EUR 2,50	EUR 2,00	2	3			
Artikel, bei denen ich die Höchstbietende bin	EUR 1,00	EUR 1,00	EUR 1,00	1	1			

Verkaufen

In dieser Rubrik steuern Sie sämtliche Verkaufsaktivitäten.

Im Abschnitt „Meine aktuellen Angebote“ finden Sie sämtliche derzeit bei eBay aktiven Artikel. Auktionen mit Geboten werden in grüner Fettschrift dargestellt. Wurden keine Gebote abgegeben erscheint der Artikel in rot. Powerauktionen und Festpreisangebote werden in schwarzer Schrift angezeigt.

Nach Angebotsende werden die Artikel in die Abschnitte „Meine verkauften Artikel“ bzw. „Meine nicht verkauften Artikel“ verschoben. Sie haben die Möglichkeit, Artikel aus diesen Listen heraus gebündelt wieder einzustellen.

Wenn Sie die Startzeitplanung verwenden, so finden Sie Ihre vorbereiteten Angebote im entsprechenden Abschnitt.

Am Ende der Rubrik findet sich wiederum eine Liste mit hilfreichen Links zum Thema Verkaufen.

Wenn Sie den Verkaufsmanager oder den Verkaufsmanager Pro abonniert haben, so erscheinen diese Verkäufer-Tools anstelle der Rubrik „Verkaufen“.

Kaufen / Beobachten	Verkaufen	Favoriten	Konto	Bewertungen	Meine Daten / Einstellungen	Alle
-------------------------------------	---------------------------	---------------------------	-----------------------	-----------------------------	---------------------------------------------	----------------------

Gehe zu: [Meine aktuellen Angebote](#) | [Meine verkauften Artikel](#) | [Meine nicht verkauften Artikel](#) | [Vorbereitete Angebote](#) **NEU**

Favoriten, Konto und Bewertungen

Favoriten

In der Rubrik „Favoriten“ können Sie Ihre bevorzugten Kategorien, Verkäufer und Suchen speichern. So finden Sie interessante Artikel noch bequemer. Sie haben auch die Möglichkeit, sich Informationen zu neu eingestellten Artikeln, die bestimmte Suchbegriffe enthalten, per E-Mail zusenden zu lassen.

Konto

Hier finden Sie nützliche Informationen rund um Ihr Verkäuferkonto. Sie können Ihren aktuellen Kontostand prüfen und Ihre Rechnungen anzeigen. Weiterhin können Sie Einstellungen vornehmen, wie Sie Ihre eBay-Gebühren zahlen möchten.

Bewertungen

Auf dieser Seite können Sie alle Bewertungen, die für Sie abgegeben wurden, einsehen. Sie finden ebenfalls einen Link auf eine Liste mit Mitgliedern, für die Sie noch keine Bewertung abgegeben haben.

Kaufen / Beobachten	Verkaufen	Favoriten	Konto	Bewertungen	Meine Daten / Einstellungen	Alle
Gehe zu: eBay-Kontostand Links zum Thema Konto						

Meine Daten / Einstellungen

In dieser Rubrik können Sie alle notwendigen Einstellungen - individuell auf Ihre Arbeitsweise abgestimmt - vornehmen.

Hier können Sie Ihre Anschrift, Ihre E-Mail-Adresse, Ihr Passwort oder Ihren Mitgliedsnamen ändern. Sie können ebenfalls bestimmen, zu welchen Anlässen Sie von eBay E-Mails erhalten möchten. Verkäufer finden hier Links um eine Mich-Seite zu erstellen oder Ihre Einstellungen für die Kaufabwicklung zu ändern.

Im Abschnitt „Mein eBay“-Einstellungen können Sie festlegen, welcher Abschnitt als Startseite in Ihrem „Mein eBay“ erscheinen soll. Sie können auch die Anzahl der Artikel festlegen, die in den verschiedenen Abschnitten der „Mein eBay“-Rubriken „Kaufen / Beobachten“ und „Verkaufen“ angezeigt werden sollen.

Unter Einlog-Einstellungen können Sie festlegen, wie Sie sich am liebsten einloggen.

Kaufen / Beobachten	Verkaufen	Favoriten	Konto	Bewertungen	Meine Daten / Einstellungen	Alle
Gehe zu: Meine Daten „Mein eBay“-Einstellungen Einlog-Einstellungen						