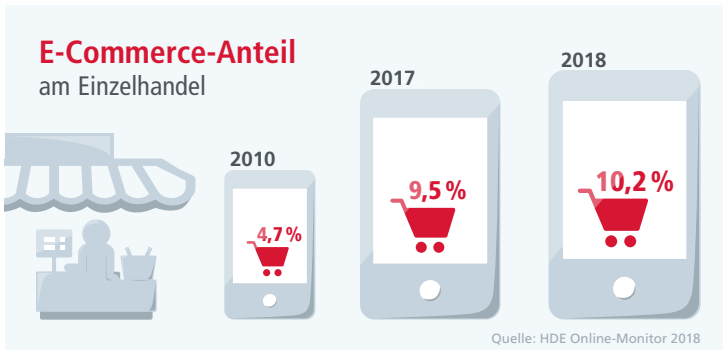


Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz und weniger Abhängigkeit

Wie Onlinehändler im Spannungsfeld von Wachstum und Marktkonzentration bestehen



Abhängigkeit der Onlinehändler von Marktplatzbetreibern

TIPP: Unabhängiger bleiben und die eigene Marke stärken: Investitionen in den eigenen Onlineshop zahlen sich aus.

74% der Händler bewerten ihre Unabhängigkeit als sehr wichtig

31% der Onlinehändler fühlen sich abhängig von Marktplatzbetreibern

TIPP: Der Umsatz über Marktplätze darf bei einem Verlust nicht zum Existenzrisiko werden.

Quelle: DHL/IFH 2018

Top 3 Herausforderungen beim Verkauf über Onlinemarktplätze

Herausforderung	Anteil
Hohe Provisionen	40%
Große Konkurrenz	38%
Starke Abhängigkeit vom Betreiber	33%

TIPP: Das Geschäft auf Marktplätzen ist nur nachhaltig durch das Angebot exklusiver Produkte und einer Absicherung über eigene Vertriebskanäle.

Top 3 Gründe für den Verkauf über Onlinemarktplätze

Grund	Anteil
Umsatzsteigerung	53%
Nutzung von Reichweite	47%
Neukundengewinnung	45%

Quelle: DHL/IFH 2018

Verkauf über Amazon

62% der Händler verkaufen ihre Produkte über Amazon

TIPP: Marktplätze eignen sich insbesondere für (kurzfristige) Abverkäufe und die Generierung von Reichweite.

Quelle: DHL/IFH 2018

Potenzielle Nutzung neuer Versandleistungen

62% der Verbraucher geben an, dass sie Same Day Delivery bereits nutzen oder es sich vorstellen können

TIPP: Händler binden Kunden gezielt mit Einkaufserlebnissen, Service, umfangreicher Beratung und exklusiven Logistikeistung, z. B. Same Day Delivery.

Quelle: Bitkom Research 2017

Nutzung der stationären Geschäfte als Lager

81% JA

19% NEIN

TIPP: Händler mit einem stationären Geschäft haben einen Standortvorteil und können Waren schneller liefern.

Quelle: DHL/IFH 2018

Powered by

