

Online- Marktplätze

Die Gewinner der
Corona-Krise?

8. DIY-eCommerce Tag 2020
22.09.2020 Online





Marktplätze liegen im Trend

66 %

der E-Commerce-
Verkäufe werden 2022
durch Marktplätze
verantwortet (Forrester).

96 %

aller E-Shopper haben
bereits einen Einkauf auf
einem Marktplatz
getätigt (UPS Pulse)

27 %

der deutschen Händler
machen +50 % ihres
Online-Umsatzes auf
Marktplätzen (Statista)

Einzelhandel steckt in der Krise

-836 Mio. €

verlorene Einzelhandelsumsätze in Deutschland (April vs März)

Online-Käufe steigen an...

+31%

Anzahl der Online-Transaktionen in 20 Ländern (April vs Januar)

...unter anderem auf Marktplätzen

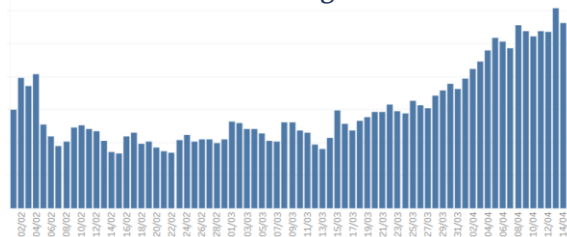
+11%

Visits (März vs Januar/Februar)

+27%

Konversationsrate (März vs Januar/Februar)

Bestellvolumen über Lengow



Verbraucher bevorzugen Marktplätze

Wählen Sie die am einfachsten zu integrierenden und effizientesten Marktplätze für Ihr Unternehmen

Um Ihnen bei der Auswahl zu helfen, steht Ihnen ein Marktplatz-Finder zur Verfügung:
<https://www.lengow.com/de/marktplatz-suche/>

 zalando

 allegro

 amazon

 ManoMano

 frugo

 Rakuten

 ebay

 real.de
IHR MARKTPLATZ

Und viele
mehr...

B2B-Marktplätze

Verkaufen Sie gezielt
auf B2B Marktplätzen und erreichen Sie
neue Geschäftskunden

\$6700 Mrd.

Geschätzter globaler Umsatz des B2B Marktes bis
Ende 2020*

* Forrester



amazonbusiness



mercateo



Cdiscount PRO
PARTENAIRE DES PROFESSIONNELS

B2C-Marktplätze

Global agieren und signifikante Umsätze erzielen

- Stetig zunehmender Wettbewerb von **Resellern**
- Signifikante Investitionen, um gut sichtbar zu sein (Stichwort **Buybox!**)
- Fehlen eines mehr oder weniger signifikanten Teils der E-Shopper



Lokale Marktplätze in Europa

Kleineres Volumen, aber leichter Umsatz

- Profitieren Sie von thematischen und lokalen Marktplätzen
- Nutzen Sie die Bekanntheit und den qualifizierten Traffic
- Inkrementelles Volumen bei niedrigeren Umsatzkosten



Vorteile von Marktplätzen



Hohe Beliebtheit
von Marktplätzen



Vereinfachte
Implementierung &
geringere Kosten



Zugang zu einer
neuen
Kundengruppe



**Größere Sicht-
barkeit** für mehr
Verkäufe



Vom Marktplatz
angebotene
Management-Tools

Erste Schritte auf Marktplätzen: häufig gestellte Fragen

1. Muss ich einen Online-Shop betreiben?

💡 Nein

2. Benötigt man eine
Endkundenlogistik?

💡 Nicht zwingend



3. Können wir entscheiden, welche
Produkte/Preise/Bestände wir an
jeden Marktplatz schicken?

💡 Ja

4. Wie werden die Aufträgen von
mehrere Marktplätzen am besten
verwaltet?

💡 Verschiedene Möglichkeiten:

Schnittstellen, Plugins, Middleware

Es steht (fast) alles bereit!



Sie haben bereits die nötigen Daten vorliegen

- Ein Produktkatalog (CSV, XML, TXT, JSON), aus einer oder mehreren Quellen (PIM, E-Commerce-Shop, CRM, ERP usw.)

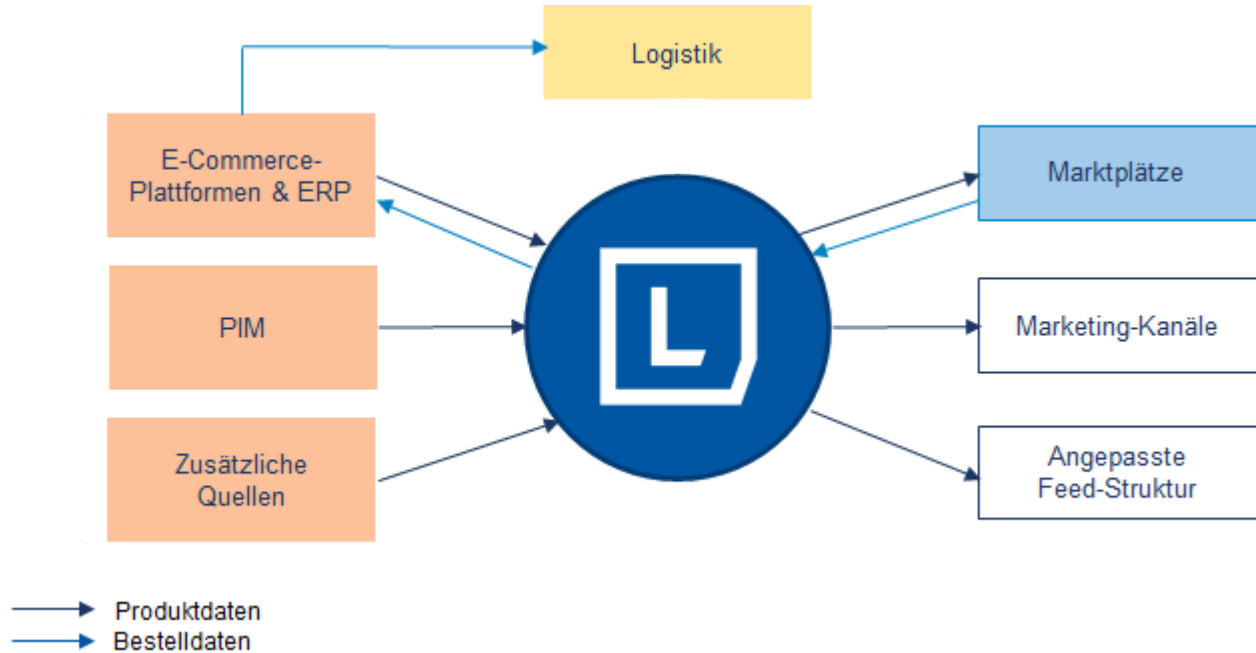
der idealerweise diese Voraussetzungen enthält:

- Produkt-ID, EAN, Kategorien, Titel, Beschreibung, Preis, Bild-URL, Lagerbestand, Preise und Lieferzeiten.

Die Verwaltung Ihrer Aufträge ist einfach:

Nutzen Sie oben genannte Möglichkeiten, je nach dem wie viele Marktplätze Sie bedienen möchten und wie stark Sie die Prozesse automatisieren möchten.

Ihr E-Commerce-System von morgen



Eine kontrollierte Investition

- **Das Business-Modell von Lengow:**

Feste Gebühren, keine Provision auf Ihre Verkäufe.

- **Das Business-Modell von Marktplätzen:**

Erfolgsbasiert: eine niedrige monatliche Abogebühr, **Provisionen** auf Verkäufe (durchschnittlich zwischen 7-15% je nach Produktkategorie und Marktplatz).



Ausblick

- **Marktmacht** einiger Marktplätze und neues Kaufverhalten der Endkunden
- Diversifizierung
- Konsolidierung
- Neue Akteure / **Ökosysteme**
- Bedeutung von *phygitem* Handel (Verknüpfung von stationärem und digitalem Handel) wie über Click & Collect oder LIA



100% Digitaler Lengow Day am 1. Oktober 2020

- <https://www.lengowday.com/>
- Konferenzen, Networking, Multi-Channel
- Termine mit +40 Marktplätzen möglich



4.600 Marken und
Händler vertrauen
uns bereits

Etam NESPRESSO®

W
W weight watchers
erfindet sich neu

Westfalia

Office DEPOT

KUSMI TEA
PARIS

SEPHORA

L LENGOW

Vielen Dank!

Sabine Treml

Team LEAD DACH

✉ sabine.treml@lengow.com

📱 +49 (0)89 954 537 528

🐦 @lengow_dach

🌐 lengow.com