Positive Zukunftsaussichten

eBay: Baby-Boom steigert Umsätze mit Kindermöbeln | Neue Programme

Doppelt gute Nachrichten für Händler und Hersteller der Möbelbranche: Die Deutschen bekommen mehr Babys und geben außerdem auch mehr Geld für ihren Nachwuchs aus. Wie der Verband der Deutschen Möbelindustrie e.V. mitteilte, wurden 2016 bis September 780.000 Kinder geboren – das sind sechs Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Für die Einrichtung des Kinderzimmers geben die Eltern in den ersten drei Lebensjahren durchschnittlich 1.125 Euro aus. Auch das stellt ein Wachstum von vier Prozent im Vergleich zum Vorjahr dar. Bereits jedes achte produzierte Möbelstück in Deutschland ist heute ein Kindermöbel (VDM, 2017), wobei die Produktvielfalt wächst und auch immer mehr Accessoires und „smarte" Produkte wie Schlafampeln, App-gesteuerte Pulsmesser oder integrierte Baby-Videophone den Weg ins Kinderzimmer finden. Dass Möbelhändler und Hersteller auf den Trend der Digitalisierung setzen, zeigt sich nicht nur in der Produktentwicklung, auch der Vertrieb wird zunehmend digital. So gehen neben großen Playern auch kleine und mittelständische Möbelfachhändler den Schritt ins Online-Geschäft und bieten ihre Produkte dort an, wo Kunden danach suchen: im Internet.

Junge Eltern online erreichen

Für die aktuelle Generation junger Eltern gehört E-Commerce bereits zum Alltag. Online-Shops, mobile Apps oder große Online-Marktplätze sind für sie, neben dem stationären Ladengeschäft, als Anlaufstelle auch für Informationen und Produkte aus dem Kindermöbelbereich eine Selbstverständlichkeit. Aus diesem Grund ist eine Online-Präsenz für Möbelhändler und -hersteller Voraussetzung, um sich langfristig im Konkurrenzkampf der Möbelbranche zu behaupten. Bei der Entwicklung einer erfolgreichen Multichannel-Strategie bietet eBay als Handelspartner enorme Vorteile: eine große Reichweite mit 171 Millionen aktiven Käufern weltweit, neue Zielgruppen, umfangreiche Marketing-Aktivitäten und ein Wettbewerbsumfeld in dem Unternehmen aller Größen und Branchen gleiche Chancen haben.

Die Kunden profitieren von der großen Angebotsvielfalt, einem nahtlosen und einfachen Kauferlebnis sowie vielen Zusatzoptionen wie Ratgebern oder Rabattaktionen. Auch die verschiedenen Versandoptionen überzeugen gerade junge Eltern beim Möbelkauf. So können sie entscheiden, ob ihnen das neue Möbelstück direkt nach Hause geliefert werden soll oder sie die Bestellung mittels Click & Collect Service in einem Ladengeschäft in ihrer Nähe abholen möchten. Die gesparte Zeit können sie dann mit ihren Kindern für eine Spielstunde im neu eingerichteten Kinderzimmer nutzen.

Verkaufen leicht gemacht mit dem eigenen eBay-Shop

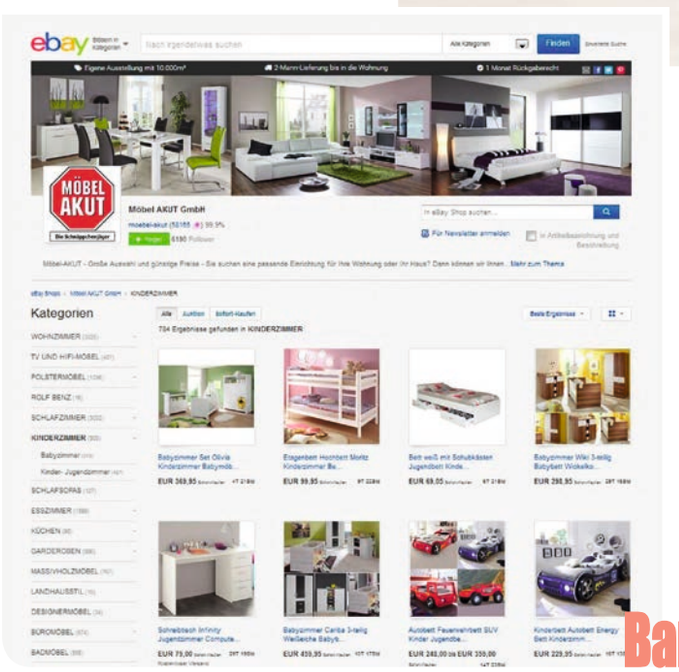
Der Click & Collect Service von eBay ist nur ein Beispiel, wie Möbelhändler ihre Kernkompetenz der fachgerechten und individuellen Kundenberatung mit den Tools des Online-Handels erfolgreich verbinden können. Der Ausbau der eigenen Vertriebsstrategie mit einem individuellen eBay-Shop ist leichter als gedacht. Das eBay Verkäuferportal (https://verkaeuferportal.ebay.de/) begleitet Händler und Hersteller mit Praxistipps, hilfreichen Tools und Serviceleistungen, um auch ohne großes IT-Wissen den Verkauf über das Internet möglichst einfach zu gestalten. Nach einer schnellen Anmeldung als gewerblicher Verkäufer können im eigenen eBay-Shop alle Verkaufsaktivitäten mit professionellem Layout, eigener Suche und Kategorien gebündelt werden.

Auch der Möbelhändler Möbel Akut verkauft seit zehn Jahren erfolgreich mit einem eigenen Shop bei eBay. Mit insgesamt 12.000 angebotenen Artikeln verschiedenster Kategorien bietet Möbel Akut eine große Auswahl an Möbeln zu günstigen Preisen. Eine der Kategorien: Kinderzimmer. Hier werden junge Eltern auf der Suche nach Kindermöbeln fündig und können sich ihre Bestellung ganz bequem nach Hause liefern lassen. „Wir profitieren als Händler vor allem von der großen Reichweite und der breiten Käuferschaft des Online-Marktplatzes. Aber auch die regelmäßigen Marketing-Maßnahmen, Coupons oder Deals sind für unsere Kunden und damit auch für uns ein Pluspunkt", so Michael Kappel, geschäftsführender Gesellschafter von Möbel Akut.

Heute starten, morgen wachsen – gemeinsam mit eBay zum Erfolg

Die Möbelbranche entwickelt sich ständig weiter und auch die Kundenbedürfnisse verändern sich und bringen immer neue Besonderheiten und Trends mit sich. Deshalb gilt es für Händler und Hersteller, keine Zeit zu verlieren und den Vertriebskanal Online-Marktplatz zu erschließen, um gemeinsam mit eBay zu wachsen. Der Online-Marktplatz selbst agiert dabei ausschließlich als Partner, nicht als Verkäufer und tritt so nicht in Konkurrenz zu den Händlern auf der Plattform. Sobald die ersten Schritte der Anmeldung erfolgt sind, können auch schon die ersten Angebote erstellt werden. Mit dem Online-Marktplatz eBay können Händler ihre Verkaufschancen und die Sichtbarkeit ihrer Artikel erhöhen, damit ihre Möbel schon bald in den Kinderzimmern Deutschlands stehen.

Kindermöbel auf dem Online-Marktplatz eBay. Fotos: eBay



Der eBay-Shop von Möbel Akut.