

„Suchoptimierung“ für eBay Angebote

Alter Fluch oder neue Chancen für eBay-Verkäufer?

➤ Für eBay-Verkäufer ist es ganz besonders wichtig, in den Suchergebnislisten von eBay ganz weit oben zu stehen. Bislang war das kein Problem: Nur Auktionen, die demnächst auslaufen, waren hier zu finden. Doch inzwischen sortiert eBay die Ergebnisse anders und setzt bevorzugt Artikel mit hohen Abverkaufszahlen nach oben. Wir sprachen mit Anton Röckenwagner von Auction Studio 2008 über die neue „Suchoptimierung“ und damit verbundene Chancen.

Die optimale Strategie für alle Verkäufer war bislang, einen identischen Artikel möglichst oft bei eBay einzustellen. Das führte dazu, dass ständig ein Artikel nach dem anderen auslief und aus diesem Grund in der nach dem Angebotsende sortierten eBay-Liste ganz weit oben erschien. Diese Strategie war mit besonders hohen Kosten verbunden, da die Verkäufer die eBay-Einstellgebühren ja für jede einzelne Auktion bezahlen müssen.

Anton Röckenwagner, Chef-Entwickler von Auction Studio 2008: „Viele eBay-Verkäufer haben noch gar nicht gemerkt, dass sich bei eBay vieles verändert hat und die alte Strategie nicht mehr greift und sich sogar nachteilig auswirken kann. Inzwischen platziert eBay nicht demnächst auslaufende Auktionen ganz weit oben in der Ergebnisliste, sondern Artikel mit hohen Abverkaufszahlen.“

Damit eBay neue Artikel entsprechend einschätzt, hilft Auction Studio 2008 ein wenig. Das Programm generiert gezielt Mehrfachangebote (Stückzahl > 1) mit einer langen Laufzeit (bis auf Widerruf). Dank Auction Studio 2008 ist es nicht einmal nötig, Angebote erneut einzustellen. Die verfügbare Menge der noch verfügbaren Artikel kann laufend erhöht werden. Die passende Funktion in der Software nennt sich „eBay Warenbestand gebündelt aktualisieren“.

Auf diese Weise lassen sich beste Platzierungen in den eBay-Suchergebnissen erreichen, denn nur wenn der Bestand von laufenden Angeboten erhöht wird anstatt erneut einzustellen, erkennt eBay auch hohe Abverkaufszahlen. Da sich bislang nur die wenigsten Anwender an diese neue Listing-Strategie halten, lässt sich mit der entsprechenden „Suchoptimierung“ noch sehr viel Umsatz erzielen. Wichtig ist dabei, dass die neue Strategie nicht nur den großen Powersellern zugute kommt, sondern dass sie auch von kleinen Händlern und eBay-Neueinsteigern adaptiert werden kann - und das mit einem überschaubaren finanziellen Aufwand. ■ ■



Anton Röckenwagner
www.auctionstudio.de