

# Marktplatz oder eigener Shop?



A) Zählen Sie die wichtigsten B2C-Marktplätze auf!

---

B) Nennen Sie die Vorteile des B2C-Vertriebs über Online-Marktplätze!

---

C) Nennen Sie die Nachteile des B2C-Vertriebs über Online-Marktplätze!

---

D) Welche Gefahren drohen einem Unternehmen, das auf jegliche Marktplatzpräsenz verzichtet?

---

E) Welche Gefahren drohen einem Unternehmen, das auf allen Marktplätzen gleichermaßen Präsenz zeigt?

---



**Kaufmann und Kauffrau im E-Commerce. Autor: Bernd Schmitt.**

Arbeitsblatt zu Kapitel 1.9: Onlinevertriebskanäle auswählen

## Marktplatz oder eigener Shop? Lösungen

### Lösung A:

- Amazon Marketplace
- eBay
- real.de Marktplatz

### Lösung B:

- Hoher Bekanntheitsgrad
- Hohe Reichweite
- Kunden haben hohes Vertrauen in bekannte Marktplätze
- Die Auslagerung von Tätigkeiten wie Lagerung, Versand oder Payment kann für ein Unternehmen vorteilhaft sein

### Lösung C:

- Beschränkte Möglichkeiten zur Präsentation der Ware und zum Marketing
- Beschränkte Möglichkeiten zur Kundenbindung
- Beschränkte Möglichkeiten zur Stärkung der eigenen Marke, zum Beispiel durch Werbung auf dem Versandpaket
- Amazon und real.de stehen mit einem Eigensortiment in Konkurrenz zu den Marktplatzhändlern
- Händler ist dem Marktplatz „ausgeliefert“. Qualitätsmängel fallen auf den Händler zurück

### Lösung D:

- Verzicht auf Umsätze
- Verzicht auf Kunden, die ihren Einkaufskanal selbst wählen möchten
- Verzicht auf die Möglichkeit, mit neue Kunden auf einem Marktplatz in Kontakt zu treten

### Lösung E:

- Verzettelung durch das Gießkannenprinzip
- Effektiver ist es zumeist, Schwerpunkte zu setzen (s. Buch S.134: Das Pareto-Prinzip)

## Ergänzende Informationen

Weil der E-Commerce ist durch eine hohe Dynamik gekennzeichnet ist, sind Unternehmen auch beim Engagment auf Marktplätzen nicht vor Überraschungen sicher. Die Bedingungen für Händler können sich schnell ändern – und manchmal verschwinden auch ganze Marktplätze, wie beispielsweise DaWanda. Das 2016 gegründete E-Commerce-Portal verschwand im August 2018. Die betroffenen Händler wurden erst zwei Monate vor der Schließung informiert.



**Kaufmann und Kauffrau im E-Commerce. Autor: Bernd Schmitt.**

Arbeitsblatt zu Kapitel 1.9: Onlinevertriebskanäle auswählen