



aetka Cross-Channel-Konzept: aetka-Fachhändler erhalten Platin-Shop auf eBay

aetka-Partner profitieren über das kooperationseigene Stufenkonzept ‚WEBkick‘ zur erfolgreichen Verzahnung der stationären Geschäfte mit dem Internet neben Maßnahmen zur Sichtbarkeit, Beratung und Vermarktung im Web auch von der Möglichkeit, im Rahmen einer Kooperation mit eBay online zu verkaufen. Innerhalb dieser Zusammenarbeit erhalten aetka-Mitglieder nun einen Platin-Shop auf eBay und damit exklusiven Zugang zur aktuell exklusivsten Shopstufe der Online-Plattform.

„Das Internet ist allgegenwärtig und wir nutzen es, um den aetka-Mitgliedern neue Kunden ins Geschäft zu bringen“, beschreibt Kooperationsmanagerin Katja Förster den Fokus für das Online-Stufenkonzept des über 2000 Mitglieder zählenden Verbundes.

Über die Intensivierung der Zusammenarbeit mit eBay erhalten aetka-Fachhändler, die neben weiteren Online-Aktivitäten auch aktiv über das Web verkaufen wollen, Zugriff auf die höchste Shopversion innerhalb der Verkaufsplattform. Dafür wurden die aetka-Partner mit einem bestehenden eBay-Premium-Shop jüngst auf das Abonnement eines eBay-Platin-Shops hochgestuft und profitieren ohne Zusatzkosten im Rahmen ihrer monatlichen Pauschale von den Vorteilen des Upgrades. aetka-Mitglieder, die sich neu für einen aetka Online Shop auf eBay entscheiden, kommen für monatlich 49 Euro u.a. in den Genuss des Platin-Status. „Ein enormer Vorteil für unsere Mitglieder, wenn man bedenkt, dass der Zugang zum Platin Shop nur ausgewählten eBay-Händlern auf Einladung von eBay hin möglich ist und regulär pro Platin Shop einen Invest von knapp 5.000 Euro pro Monat erfordert“, so Förster.

Exklusive Vorteile

Das Upgrade sichert aetka-Partnern die im Platin-Shop inkludierten Vorteile wie z.B. einen attraktiven Rabatt auf die Verkaufsprovision, eine automatische Rückvergütungsvereinbarung in Form von vordefinierten Wachstumsrabattstufen sowie eine exklusive Premium-Betreuung. „Ein Kooperationsvorteil über aetka, der für mich als aktiver Online-Vermarkter unschlagbar und auf anderem Weg unerreichbar ist. Er ermöglicht mir eine Kalkulation, mit der ich mich von anderen Wettbewerbern abheben kann und eine Premiumbetreuung durch eBay und das eCom-Team von aetka“, wertet aetka-Partner André Hiltmann, Inhaber der Fa. iQ-living aus Nordhorn die Vorteile.

Der Bedarf und die Bereitschaft der Fachhändler, mit Kunden über das Netz nicht nur in Kontakt zu treten, sondern diese auch direkt online zu bedienen, wachsen. Allein im abgelaufenen Kalenderjahr 2017 generierten die aktuell über 90 aetka-Partner mit einem

aetka Online Shop auf eBay über 50.000 Aufträge von privaten und gewerblichen Endverbrauchern. Durchschnittlich rund 560 Aufträge pro Partner über ihr stationäres Ladengeschäft.

Hintergrundinformationen:

Konzept aetka Online Shop auf eBay

Gemeinsam mit eBay stellt aetka die Rahmenbedingungen, die Systeme, das Template und Artikeldaten für die aetka Online Shops auf eBay zur Verfügung. Artikelauswahl, Preisbildung und Verkauf liegen in der Verantwortung des Partners. Die Schaltzentrale des aetka Online Shops ist das kooperations-eigene Warenwirtschaftssystem easyfilius 4.0 professional oder als Cloud-Version: „Business S“ oder höher.

Ein besonderer Vorteil: aetka-Partner können sowohl ihre im Ladengeschäft vorrätigen Produkte als auch die Produkte aus dem Zentrallager von aetka bei eBay einstellen und damit ihr Warensortiment deutlich vergrößern. Neben der taggleichen Lieferung bzw. Abholmöglichkeit von im stationären Geschäft verfügbaren Waren wird über das e-Logistik-Angebot von aetka gewährleistet, dass geordnete Produkte am Folgetag an die Wunschadresse des Bestellers geliefert werden.

Cross- Channel-Konzept ‚Webkick‘:

Um die Vorteile einer intensiven Verzahnung von stationärem Handel und dem Internet bestmöglich zu nutzen, geht aetka im Vergleich zu anderen Kooperationen und Verbänden einen eigenen Weg. So setzt das Konzept im Vergleich zu denen der Wettbewerber deutlich früher an: Die Kooperation unterstützt die Fachhandelspartner aktiv dabei, mit den Kunden online in Kontakt zu kommen deutlich bevor diese eine Kaufentscheidung treffen. Das reicht vom Pflegen von Google My Business-Einträgen der Geschäfte, um überhaupt gefunden zu werden, über die Online-Beratung von privaten und gewerblichen Verbrauchern auf der aetka-eigenen Plattform www.fragprofis.de, Marketing-, Webseitenservices und Facebook Management bis hin zum Online-Verkauf.

Alle Detailinformationen zum Platin-Shop auf eBay und dem Cross-Channel-Konzept der Kooperation erhalten interessierte Fachhändler vom aetka-eCom-Team unter ecom@aetka.de oder über die aetka-Kundenbetreuung

Presse-Information
21. Februar 2018



aetka Communication Center AG

Katja Förster
Niederfrohnaer Weg 1
09232 Hartmannsdorf
Tel.: 03722 / 713-750

Internet:

www.aetka.de / www.komsa.com
www.karlo.de

e-Mail:

presse@aetka.de