

Online-Marktplätze: Die Vorteile und die Nachteile

✘ Online-Marktplätze zählen in Deutschland zu den etablierten Vertriebskanälen des E-Commerce. In einer aktuellen Studie hat ibi Research Shopbetreiber befragt und wollten unter anderem wissen, warum sie neben ihrem Shop auch noch Marktplätze nutzen. Oder eben, warum nicht.

Pro Online-Marktplätze

Ausgewertet wurden für die Studie Online-Marktplätze als Vertriebskanal die Angaben von fast 170 Online-Händlern. Zu den absoluten Top-Argumenten für den Verkauf über Marktplätze sind zusätzliche Umsätze (92 Prozent) sowie die Steigerung des Traffics (75).



Contra Online-Marktplätze

Aber es gibt Kritiker, die sich weigern Marktplätze als Vertriebskanal einzusetzen. Die Killer-Argumente sind unter anderem zu hohe Provisionen (63 Prozent) sowie gleichauf eine zu starke Abhängigkeit vom Marktplatzbetreiber und der erwartete zusätzliche Umsatz ließ sich nicht erzielen (beide 53 Prozent).

