

Unternehmen

Professionelle Beratung & Design aus einer Hand

Sell It Smart und apanado stellen sich vor



Immer mehr Deutsche bieten auf eBay und anderen Verkaufsplattformen im Neben- oder im Hauptberuf Produkte zum Kauf an. Der moderne E-Commerce ist für eine wachsende Anzahl von Einsteigern zum Sprungbrett in die berufliche Selbständigkeit geworden. Angesichts einer Vielzahl von verkaufsfördernden Strategien, Programmen und Tools zur Automatisierung wiederkehrender Arbeitsschritte und professionellen Designlösungen für eBay-Angebote, eBay-Shops oder den eigenen Online-Shop können selbst engagierte Unternehmer schnell den Überblick verlieren. Genau hier setzt das Geschäftsmodell von der Berliner Sell It Smart GmbH an. Seit 2006 beraten insgesamt 17 qualifizierte Mitarbeiter die derzeit rund 400 Kunden und verhelfen der Klientel so zu mehr Erfolg. Im Folgenden stellen wir das junge Unternehmen aus Berlin und die beiden Produktlinien „Sell It Smart“ und „apanado“ detailliert vor, erläutern das Leistungsspektrum und berichten über die Vorteile für Online-Händler.



Die Geschäftsführer der Sell It Smart GmbH vlnr: Stefan Dickfeld, Ulrike Pechmann, Dirk Baumann

Professionelles Design für eBay & Co.

Die Sell It Smart GmbH bietet ihren Kunden eine Vielzahl von Beratungs- und Designleistungen aus nur einer Hand. Bereits seit 2006 sieht sich das engagierte Unternehmen als Schnittstelle zwischen den Marktteilnehmern und deren Märkten. Besonders spezialisiert haben sich die Berliner dabei auf Lösungen rund um den Verkauf von Produkten auf eBay. Unter der Leitung der drei Geschäftsführer Ulrike Pechmann, Dirk Baumann und Stefan Dickfeld entstehen hier tragfähige und individuelle Konzepte für den Online-Handel, deren gemeinsames Ziel darin besteht, die Handelstätigkeit der bisher rund 400 Kunden deutlich zu optimieren. Als eBay-zertifizierte Berater und als eBay zertifizierte Designer halten die insgesamt 17 Mitarbeiter immer den Überblick über leistungsstarke Programme und Tools, erfolgreiche Vertriebskonzepte und verkaufsfördernde Design-Elemente.

Prozessoptimierung, Vertriebsstrategie und Webdesign: Die bewährte Arbeitsweise der Sell It Smart GmbH in der Übersicht.

Die drei Säulen Prozessoptimierung, Verkaufsstrategie und Webdesign bilden dabei immer die Grundlage der Beratungstätigkeit. Hierzu werden zunächst die individuellen Anforderungen auf Kundenseite und im Rahmen gemeinsamer Gespräche sorgfältig ermittelt. Das Team der Sell It Smart GmbH berücksichtigt hierbei den jeweiligen Bedarf und überprüft die bereits bestehenden Prozesse. In der Folge können dann gezielt diejenigen Programme und Tools vorgeschlagen werden, die der Arbeitsumgebung, den Aufgaben und den Zielsetzungen des Kunden optimal entsprechen. Neben einer Empfehlung der richtigen Produkte unterstützt die Sell It Smart GmbH ihre Kunden auch bei der Einrichtung der ausgewählten Programme und schult die verantwortlichen Mitarbeiter im Umgang mit den neuen elektronischen Helfern.

Im nächsten Schritt geht es nun an die Optimierung der Verkaufsstrategie. So können Produkte neben eBay auch auf anderen Verkaufsplattformen, wie beispielsweise Amazon und vor allem auch über den eigenen Online-Shop verkauft werden, um die Reichweite am Markt und die Besuchs- und Verkaufsquoten zu steigern. Den Beratungskunden kommt hier vor allem die weitreichende Erfahrung der Gründer und Mitarbeiter von Sell It Smart zu Gute. Neben allen technischen Grundlagen einer erfolgreichen Marktdurchdringung werden hier selbst die aktuellen Erkenntnisse im Suchmaschinenmarketing eingebracht, um möglichst viele Besucher auf die Shops der Kunden zu lenken.

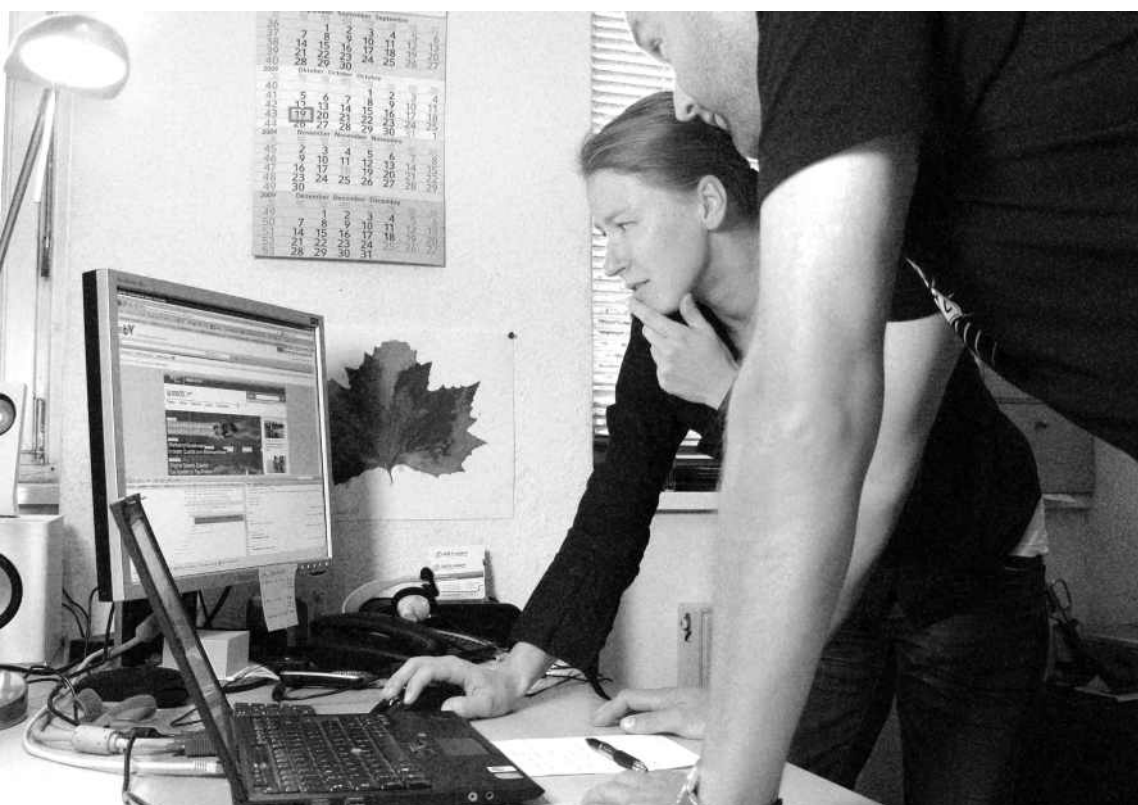
Sell It Smart: Die individuelle Lösung für Handelsunternehmen, PowerSeller, Großhändler und Hersteller

In der Zusammenarbeit mit der Sell It Smart GmbH haben interessierte Kunden die Wahl zwischen zwei unterschiedlichen Geschäftsansätzen. Während

exklusiv für
Auktionsideen-
Kunden

59,88 €
Bonus

Auktionsideen-Leser erhalten den apanado Design-Manager im ersten Jahr kostenlos. Der Design-Manager ist eine kleine Onlinesoftware, mit der Händler die Inhalte Ihres eBay-Auftritts, wie AGB, Widerruf oder Versandbedingungen ohne HTML-Kenntnisse selbst bearbeiten und in ihren eBay-Shop hochladen können. Der apanado Design-Manager kostet sonst monatlich 4,99 Euro zzgl. MwSt.



sich die Produktlinie „apanado“, die wir im nächsten Abschnitt vorstellen, vorrangig an kleine und mittlere Händler mit starker eBay-Aktivität wendet, stellt der Unternehmensbereich „Sell It Smart“ den Kunden die geballte Beratungspower zur Verfügung. Im direkten Dialog mit den Auftraggebern erarbeiten die verschiedenen Experten im Team maßgeschneiderte Lösungen, die sowohl den Anforderungen als auch dem Budget der Kundschaft entsprechen.

apanado: Das Kraftpaket für kleine und mittlere Online-Händler

Einen anderen Ansatz wählt die Produktlinie „apanado“. Interessierte eBay-Händler erhalten hier zum Festpreis von 999,- Euro zzgl. MwSt eine eigenständig entworfene und umgesetzte Vorlage für eBay-Verkaufsaktionen und zusätzlich das komplette Design für einen eigenen eBay-Shop. Beide Vorlagen sind grafisch eng aufeinander abgestimmt und erzeugen bei den Besuchern ein hohes Maß an Wiedererkennung. Wer seine Aktivitäten auch außerhalb von eBay optimieren möchte, der erhält ebenfalls zum Festpreis in Höhe von 999,- Euro zzgl. MwSt das Design für einen vollständigen Online-Shop auf der Basis von xt:commerce. Hierbei ist die Buchung eines Hosting-Pakets mit eigener .de-Domain, 1 GB Speicherplatz, 5 GB Traffic, 25 Postfächern und einem FTP-Zugang obligatorisch und wird mit 19,90 Euro zzgl. MwSt pro Monat berechnet. Der besondere Vorteil von apanado: Zahlreiche Zusatzfunktionen, Marketingoptionen und individuelle Dienstleistungen lassen sich jeweils modular hinzubuchen. In der Summe entsteht so ein professioneller Online-Shop, dessen Leistungen und Features exakt auf die Anforderungen des jeweiligen Händlers abgestimmt sind. ■ ■