

Mit Auktions-Flatrate zum Erfolg

Internet-Plattform auXion.de bietet attraktive Konditionen für Händler

Als preiswerte und nutzerfreundliche Alternative zu eBay bietet die Auktionsplattform www.auXion.de besonders günstige Konditionen für Onlinehändler und -verkäufer. Zum Flatrate-Preis von 5 EUR im Monat können bis zu 6000 Artikel im eigenen Shop angeboten werden, zusätzliche Einstellgebühren oder Verkaufsprovisionen fallen nicht an. Derzeit stehen auf der vor neun Jahren gegründeten Plattform über 2,6 Mio. Produkte online. Das Sortiment des ehemals auf Bücher und Briefmarken spezialisierten Auktionshauses umfasst mittlerweile Artikel aus allen Branchen. "Unser Ziel ist es, bis Ende des Jahres 3 Mio. Angebote und 5000 Verkäufer mit Flatrate zu erreichen", erläutert Evelyn Fuchs, Geschäftsführerin des Unternehmens. Immer mehr Händler und private Verkäufer seien nicht länger bereit, sich der Willkür und dem Gebührenzwang von eBay zu beugen und suchten nach Alternativen, so Fuchs. "Alleine in den vergangenen Monaten haben sich über 6700 eBay-Verkäufer auf unserer Plattform registriert. Die seit langem vorherrschende und stetig ansteigende Unzufriedenheit privater und gewerblicher Händler beim derzeitigen Marktführer beschert AuXion.de ein starkes Wachstum." Einen weiteren Vorteil sieht sie in der aktiven Kommunikation der Händler untereinander und der Transparenz der Vorgänge. Ein

unverbindlicher Test von Auktion.de ist für bis zu 20 Artikel kostenlos. Bei der monatlichen Flatrate von 5 EUR sind ein eigener Shop sowie ein Rubrikbild und die Nennung von zwei Produktkategorien für 6000 Angebote inklusive, Händler mit mehr als 6000 Artikeln zahlen einen Betrag von 10 EUR.

■ **Lofox GmbH**
www.auXion.de

deal united startet Weihnachtsaktion

Mit einem gezielten Angebot zur richtigen Zeit können Online-Anbieter jetzt das Kaufverhalten der Weihnachtshopper steuern. Mit Hilfe eines einzigartigen Incentive-Angebots reaktivieren Anbieter ihre inaktiven Kunden und verwandeln sie in Käufer. Laut einer Umfrage von eCircle wollen fast 70% mindestens ein Geschenk im Internet kaufen. Im Rahmen einer Weihnachtsaktion können alle teilnehmenden Partner ihren Nutzern ein einzigartiges Angebot machen. Für jeden Weihnachtseinkauf bei einem der zahlreichen deal-united-Partner gibt es zusätzlich und kostenlos das Produkt des Online-Anbieters. Der Nutzer macht einen weihnachtlichen "Buy One, Get One Free"-Deal. So wird ganz gezielt das Potenzial unentschlossener Käufer angesprochen, die ohne dieses Angebot möglicherweise nicht bei dem Online-Anbieter gekauft hätten.

www.dealunited.com

design3000 arbeitet mit pixi* 2008

Kundenfreundliche Versand- und Bestellabwicklungsprozesse

Der Onlineshop design3000 optimiert mit der neuesten Version der Versandhandelssoftware pixi* 2008 der mad geniuses GmbH aus München seine gesamten Versand- und Bestellabwicklungsprozesse. Mit über 5000 gelisteten Produkten und einem ständig wachsendes Sortiment an trendigen Lifestyleaccessoires ist design3000 der größte Online-Shop für Designprodukte im Living- und Lifestyle-sektor in Deutschland. Mit der Anbindung von design3000 an die Warenwirtschaft pixi* 2008 wurden kürzere Lieferzeiten im gesamten Bestellablauf verwirklicht. Frank Levita, Geschäftsführer bei design3000: "Durch die Neueinführung und optimale Kombination der drei neuen Systeme pixi* 2008, OXID eShop und Feedback Manager von digital guru, konnte der Versandprozess mit pixi* 2008 soweit optimiert werden, dass unsere Versandmitarbeiter nahezu die dreifache

Menge an Paketen versenden können. Außerdem können unsere Mitarbeiter nun bis zu 70% mehr Kundenkontakte bearbeiten."

■ **design3000 Vertriebsgesellschaft mbH**
www.design-3000.de
■ **mad geniuses GmbH**
www.madgeniuses.net