

Erreichen Sie mit externen Anzeigen neue Käufer*innen außerhalb von eBay

Bewerben Sie Ihre Angebote über führende externe Kanäle wie z.B. Google

Wie funktionieren externe Anzeigen?

Mit externen Anzeigen können Sie interessierte Käufer außerhalb von eBay erreichen und die Sichtbarkeit Ihrer Angebote erhöhen.

- Sie können Ihre Angebote Käufer*innen präsentieren, die außerhalb von eBay nach Artikeln wie Ihnen suchen.
- Wenn Käufer*innen auf Ihre Anzeigen klicken, werden sie direkt zur Angebotsseite bei eBay geleitet. Dort können sie sich den Artikel ansehen und kaufen.

Welche Vorteile bieten externe Anzeigen?

- **Größere Reichweite:** Erreichen Sie mit Anzeigen über führende externe Kanäle neue und potenzielle Käufer für Ihre eBay-Angebote.
- **Hohe Erfolgsquote:** Präsentieren Sie Ihre Angebote interessierten Käufer*innen, die gezielt nach Artikeln wie Ihnen suchen.
- **Schnelle Einrichtung:** Sparen Sie Zeit mit einfach zu startenden Kampagnen und bewerben Sie mit wenigen Klicks alle Ihre in Frage kommenden Angebote.

Wie ermittelt eBay die Kosten pro Klick für meine Angebote?

Die Kosten pro Klick werden anhand verschiedener Faktoren berechnet, einschließlich historischer Durchschnittswerte, die von externen eBay-Partnern für Ihr Angebot oder ähnliche Angebote berechnet wurden sowie einer Service-Gebühr.

Welche Angebote können mit externen Anzeigen beworben werden?

Im Moment können nur Festpreisangebote mit externen Anzeigen beworben werden. Für Auktionsangebote ist das derzeit nicht möglich. Die Platzierungsvoraussetzungen unterliegen den Richtlinien und Anforderungen der externen Kanäle.

+25%

Verkäufer*innen verzeichnen mit externen Anzeigen in externen Kanälen im Durchschnitt eine Umsatzsteigerung von 25%.¹



Sie können externe Anzeigen in Ihrem Advertising-Cockpit erstellen. So funktioniert's:

1. Gehen Sie im Verkäufer-Cockpit Pro zu Ihrem Advertising-Cockpit.
2. Wählen Sie **Neue Kampagne erstellen** aus.
3. Wählen Sie aus den Optionen **„Extern bewerben“** aus.
4. Folgen Sie der Anleitung, um Ihre Kampagne einzurichten und Ihr Tagesbudget festzulegen.
5. Nachdem Sie die Kampagnendetails geprüft haben, können Sie Ihre Kampagne **starten**.

Kampagne starten

1. Interne eBay-Daten von Juli bis Dezember 2023. Die Daten vergleichen den GMB (gekaufte Waren) aus externen Kanälen 30 Tage vor dem Start einer externen Anzeigenkampagne mit den gleichen Kanälen nach dem Kampagnenstart.