



VERKAUFEN BEI EBAY

Eine Anleitung für neue Verkäufer



Kurzanleitung

• Einstellen	2
• Verkaufen	3
• Verschicken	4



So funktioniert's

• Ihr Verkäuferkonto einrichten	5
• Das passende Angebotsformat auswählen	6
• Eine gute Artikelbezeichnung für Ihr Angebot verfassen	7
• Eine aussagekräftige Beschreibung verfassen	7
• Den Verkaufspreis für Ihren Artikel bestimmen	8
• Gute Fotos aufnehmen	9
• Verpackungs- und Versandkosten sowie Versandservices verwalten	10
• Guten Kundenservice bieten	11
• Die Kosten für den Verkauf des Artikels bei eBay berechnen	11



Kurzanleitung

Einstellen

Klicken Sie im oberen Bereich einer beliebigen eBay-Seite auf **Verkaufen**, um ein Angebot für Ihren Artikel zu erstellen. Geben Sie im Suchfeld ein, welchen Artikel Sie verkaufen, und klicken Sie auf **Jetzt verkaufen**. Anschließend leiten wir Sie durch den Prozess zum Einstellen des Artikels, der folgende Schritte umfasst:



Artikel
beschreiben



Fotos
hochladen



Einen Angebotstyp
auswählen



Den Preis für Ihren
Artikel sowie die
Verpackungs- und
Versandkosten
festlegen

ebay®

Hallo, [Name] (Ausloggen)

Kaufen | Mein eBay | **Verkaufen** | Community | Kundenservice

Alle Kategorien [Erweiterte Suche](#)

KATEGORIEN ELEKTRONIK | MODE | MOTORS | WOW! ANGEBOTE

Startseite > **Verkaufen**

Wir begrüßen Sie als Verkäufer

Geben Sie eine EAN oder einen Titel zur Beschreibung Ihres Artikels ein.

Beispiel: Adidas Adilette, schwarz/weiß, Gr. 42

- Vereinfachtes Verkaufsformular (nicht verwendbar für Fahrzeuge und Fahrzeugteile) **NEU!**
Stellen Sie Ihre Artikel mithilfe der beliebtesten Zusatzoptionen für den Verkauf ein.
- Reguläres Verkaufsformular
Für Auktionen, Sofort-Kaufen-Artikel und Anzeigen. Mit allen Funktionen.

[In Kategorien suchen](#) | [Zuvor verwendete Kategorien](#)



Kurzanleitung

Verkaufen

Sie können Ihre Verkäufe jederzeit in [Mein eBay](#) verfolgen. Es ist möglich, dass sich potenzielle Käufer mit Fragen zu Ihrem Angebot an Sie wenden. Versuchen Sie, diese Fragen so schnell wie möglich zu beantworten, damit Ihnen keine möglichen Verkäufe entgehen.

Außerdem können Sie sehen, wie viele Personen Ihren Artikel beobachten oder ein Gebot für Ihren Artikel abgegeben haben.

The screenshot shows the eBay 'Mein eBay' interface. At the top right, the navigation menu includes 'Kaufen', 'Mein eBay', 'Verkaufen', 'Community', and 'Kundenservice'. The 'Mein eBay' link is highlighted with a red box and the number 1. Below the navigation bar, the breadcrumb trail reads 'Startseite > Mein eBay > Artikel verkaufen'. The left sidebar contains a 'Verkaufen' section with a red box and the number 2. The main content area is titled 'Artikel verkaufen' and features a table of 'Aktive Angebote (1)'. This table is highlighted with a red box and the number 3. The table lists one item: 'iPod Nano 4GB - Gelb' with 10 watchers, 3 bids, a price of EUR 45,50, and 23 minutes remaining. Below the table, there are sections for 'Verkaufen: Erinnerungen' and 'Vorbereitet (0)'. The page footer shows 'Seite 1 von 1'.



Kurzanleitung

Verschicken

Wir senden Ihnen eine E-Mail, sobald Ihr Artikel verkauft wurde. Überprüfen Sie Ihren Zahlungseingang, verpacken Sie Ihren Artikel sorgfältig und verschicken Sie ihn innerhalb des von Ihnen angegebenen Zeitraums an den Käufer.

Sie können Ihre Versandetiketten direkt in Mein eBay ausdrucken und die Etiketten vor dem Ausdruck in einer Vorschau anzeigen lassen und bei Bedarf kostenlos neu ausdrucken.

Denken Sie unbedingt daran, Ihren Artikel nach dem Verschicken als verschickt zu markieren und eine Sendungsnummer anzugeben. Und natürlich sollten Sie nicht vergessen, faire und genaue Bewertungen für den Käufer abzugeben.

The screenshot shows the eBay user interface for a sold item. The top navigation bar includes 'Mein eBay' (1). The left sidebar shows 'Verkaufen' with 'Verkauft (1)' highlighted (2). The main content area shows a table of sold items, with the 'Versand vorbereiten' button highlighted in the 'Aktion' dropdown (3).

Tipps:

Mobil verkaufen: Sie können auch über Ihr Mobiltelefon Artikel auf eBay verkaufen. Laden Sie die eBay-App herunter und befolgen Sie diese Anleitung, um sicherzustellen, dass Ihr Angebot für Käufer geeignet ist, die eBay über Mobilgeräte nutzen.

Gewerblich verkaufen: Sie wollen Ihr Geschäft bei eBay schnell und kostengünstig wachsen lassen? In unserer Anleitung für neue gewerbliche Verkäufer erfahren Sie, wie das geht.



So funktioniert's – Schritt für Schritt

Verkäuferkonto einrichten

Auch wenn Sie bereits bei eBay als Käufer angemeldet sind, müssen Sie ein Verkäuferkonto einrichten, um auf eBay verkaufen zu können.

Loggen Sie sich ein und gehen Sie zu [Mein eBay](#), um sich als Verkäufer anzumelden.



So funktioniert's – Schritt für Schritt

Das passende Angebotsformat wählen [\[Details \]](#)

Das passende Angebotsformat ist entscheidend für den größtmöglichen Erfolg beim Verkauf Ihres Artikels. Mit Auktionsangeboten fördern Sie den Wettbewerb unter Ihren Bietern. Mit einem Festpreisangebot ziehen Sie vor allem Käufer an, die einen Artikel sofort kaufen möchten.

Auktion



Interessierte Käufer geben Gebote für Ihr Angebot ab und derjenige, der am Auktionsende das Höchstgebot abgegeben hat, kauft Ihren Artikel.

- Entscheiden Sie sich für ein Auktionsangebot, wenn Sie einen Artikel verkaufen möchten, für den eine hohe Nachfrage besteht. Für einen solchen Artikel erregen Sie mit einem Auktionsangebot viel Aufmerksamkeit, erhalten viele Aufrufe und erzielen den höchstmöglichen Verkaufspreis.
- Die meisten Auktionsangebote werden oben in den Suchergebnissen angezeigt, wenn das Angebotsende naht. Planen Sie Ihr Angebot so, dass zum Angebotsende möglichst viele Mitglieder die Möglichkeit haben, nach Ihrem Artikel zu suchen.
- Wenn Sie die Vorteile des Auktionsformats nutzen und dennoch sichergehen wollen, dass Sie Ihren Artikel zu einem für Sie akzeptablen Preis verkaufen, können Sie gegen eine geringe Gebühr einen nicht sichtbaren Mindestpreis festlegen.
- Wenn Sie Ihrem Auktionsangebot die Sofort-Kaufen-Option hinzufügen, können Käufer Ihren Artikel auf Wunsch auch direkt kaufen, ohne Gebote abgeben zu müssen.

Festpreis



Sie können Ihren Artikel auch als Festpreisangebot einstellen.

- Käufer können Ihren Artikel dann direkt kaufen und müssen nicht erst das Angebotsende abwarten.
- Bei diesem Format können Sie gegen eine einzige niedrige Angebotsgebühr 30 Tage lang so viele identische Artikel in einem Angebot anbieten, wie Sie möchten.
- Festpreisangebote können Sie mit der Funktion „Gültig bis auf Widerruf“ automatisch verlängern lassen.
- Wenn Sie Ihren Käufern gegenüber verhandlungsbereit sind, können Sie Ihrem Festpreisangebot auch die Option „Preisvorschlag“ hinzufügen. So können Sie niedrige Gebote ausschließen und Käufern dennoch signalisieren, dass Sie den Artikelpreis möglicherweise auch etwas reduzieren würden.

Es kann unter Umständen einige Zeit dauern, bis Ihr Angebot in den Suchergebnissen erscheint. Warten Sie daher bitte erst ab und erstellen Sie nicht sofort ein neues Angebot, wenn es nicht sofort sichtbar ist.



So funktioniert's – Schritt für Schritt

Eine gute Artikelbezeichnung für Ihr Angebot verfassen [\[Details \]](#)

Mit der Artikelbezeichnung werben Sie für den Artikel, den Sie verkaufen möchten. Sie ist eines der ersten Elemente, die Käufer bei der Suche sehen.

Tipps:

- Machen Sie möglichst exakte Angaben zu Ihrem Artikel und verzichten Sie auf Wörter wie „außergewöhnlich“, Schreibweisen wie „L@@K“ oder Symbole wie „€%*“, da diese nur sehr selten von Käufern bei der Suche verwendet werden.
- Sie können bis zu 80 Zeichen für die Artikelbezeichnung eingeben. Nennen Sie Marke, Größe, Farbe und Material und geben Sie an, ob es sich um einen neuen oder gebrauchten Artikel handelt.
- Sollten Abmessungen wie 12 x 20 cm oder technische Details wie 4 GB relevant sein, versuchen Sie diese ebenfalls mit einzubeziehen.

Eine aussagekräftige Beschreibung verfassen [\[Details \]](#)

In der Beschreibung des Artikels haben Sie Platz für exakte Angaben zu Ihrem Angebot, damit Käufer genau wissen, was sie erwarten können. Verfassen Sie eine vollständige und gut formatierte Beschreibung Ihres Artikels, in der Sie Ihren Käufern so viele Informationen wie möglich zur Verfügung stellen.

Tipps:

- Nennen Sie im ersten Absatz der Artikelbeschreibung die wichtigsten Details zu Ihrem Artikel, z. B. Größe, Form, Farbe, Alter, Herstellungsdatum, Hersteller/Künstler/Autor und sonstige erwähnenswerte Merkmale.
- Machen Sie unbedingt Angaben zum Zustand Ihres Artikels. Gibt es beispielsweise irgendwelche Mängel oder Gebrauchsspuren? Ist die Originalverpackung vorhanden?
- Geben Sie genau an, was der Käufer im Paket erhält. Verschicken Sie Ihren Artikel mit Handbuch, Zubehör oder anderen zusätzlichen Dokumenten?
- Vermeiden Sie übertriebene Aussagen über Ihren Artikel. Dies mag selbstverständlich erscheinen, aber es ist wichtig, dass der Käufer keine negativen Überraschung erlebt, wenn er sein Paket erhält.



TIPP: Denken Sie daran, dass inzwischen viele Käufer über Mobilgeräte einkaufen. Halten Sie die Formatierung der Artikelbeschreibung daher so einfach wie möglich, um die Verkaufschancen für Ihren Artikel zu erhöhen.



So funktioniert's – Schritt für Schritt

Den Verkaufspreis für Ihren Artikel bestimmen [Details]

Ein attraktiver Artikelpreis ist eines der Hauptkriterien dafür, dass sich interessierte Käufer Ihren Artikel ansehen, und Sie möchten einen Preis erzielen, der Sie zufriedenstellt.

Tipps:

- Suchen Sie probeweise nach dem gleichen oder einem ähnlichen Artikel, um zu sehen, welche Preise andere Verkäufer verlangen. Sie können auch nach abgelaufenen Angeboten suchen, um zu sehen, zu welchem Preis ähnliche Artikel verkauft wurden.
- Denken Sie daran, dass für Ihre Käufer die Gesamtkosten des Artikels entscheidend sind (also Artikelpreis und Versandkosten) und die von Ihnen berechneten Versandkosten daher ein entscheidendes Kriterium dafür sein können, ob Ihr Artikel verkauft wird oder nicht. Sie können auch in Erwägung ziehen, Ihren Artikel mit kostenlosem Versand anzubieten und Ihrem Angebot so zu mehr Treffern in den Suchergebnissen zu verhelfen.
- Für Auktionsangebote mit einem Startpreis von 1 Euro wird keine Angebotsgebühr erhoben.



TIPP: Wenn Sie beim Verkauf von hochpreisigen Artikeln den Versand versichern oder nachverfolgen lassen, profitieren Sie vom [PayPal-Verkäuferchutz](#). In diesem Fall sollten Sie die höheren Kosten unbedingt in Ihren Versand- und Verpackungskosten angeben.

The screenshot shows the eBay search interface. At the top, there's the eBay logo and navigation links: 'Kaufen', 'Mein eBay', 'Verkaufen', 'Community', 'Kundenservice'. Below that, a search bar with a dropdown menu set to 'Alle Kategorien' and a 'Finden' button. A breadcrumb trail reads 'Startseite > Kaufen > Erweiterte Suche'. The main heading is 'Erweiterte Suche' with a 'Gespeicherte Suchanfragen' dropdown and a 'Los' button. On the left, there's a sidebar with categories: 'Artikel' (Nach Artikeln suchen, Nach Verkäufer, Nach Artikelnummer), 'Shops' (Artikel in Shops, Shops suchen), and 'Mitglieder' (Mitglied suchen, Kontaktinformationen suchen, Hier finden Sie Verkaufsagenten). The main content area is titled 'Nach Artikeln suchen' and contains a search input field with the placeholder 'Suchbegriffe oder Artikelnummer eingeben', a dropdown for 'Alle Wörter, beliebige Reihenfolge', and a 'Finden' button. Below the search field is a section 'Wörter bei der Suche ausschließen' with an empty input field. A note says 'Rufen Sie [Tipps zur Suche auf](#) oder nutzen Sie die [Erweiterte Suche](#)'. Under 'In dieser Kategorie:', there's a dropdown set to 'Alle Kategorien'. At the bottom, under 'In Suche einschließen', there are two checkboxes: 'Artikelbezeichnung und Beschreibung' (unchecked) and 'Beendete Angebote' (checked).



So funktioniert's – Schritt für Schritt

Gute Bilder hinzufügen [Details]

Indem Sie Ihrem Angebot Bilder hinzufügen, können Sie Ihre Verkaufschancen erhöhen, den Käufern einen genaueren Eindruck von Ihrem Artikel geben und dafür sorgen, dass Ihr Angebot heraussticht. Ein Bild sagt schließlich mehr als tausend Worte.

Tipps:

- Laden Sie für jedes Angebot mindestens ein Bild hoch. Das erste Bild ist kostenlos.
- Verwenden Sie qualitativ hochwertige Fotos, um Ihren Artikel ansprechend zu präsentieren. Die lange Bildseite sollte mindestens 500 Pixel umfassen. Für optimale Ergebnisse mit unseren Zoom- und Bildvergrößerungsfunktionen sind Fotos mit Längsseiten von 1600 Pixeln ideal.
- Fotografieren Sie den Artikel aus verschiedenen Perspektiven und machen Sie Nahaufnahmen, um Details hervorzuheben.
- Achten Sie darauf, dass eventuelle Mängel an Ihrem Artikel deutlich erkennbar sind.
- Fotografieren Sie den Artikel unter natürlichen Lichtverhältnissen und wählen Sie einen neutralen Hintergrund, vor dem sich der Artikel gut sichtbar abhebt.



TIPP: In unserer [Foto-Einführung](#) erfahren Sie mehr darüber, wie Sie gute Artikelfotos aufnehmen.



So funktioniert's – Schritt für Schritt

Verpackungs- und Versandkosten sowie Versandarten verwalten [Details]

Im eBay-Versandcenter finden Sie alle Informationen, die Sie benötigen.

The screenshot shows the eBay shipping center interface. At the top, there's a navigation bar with 'Kaufen', 'Mein eBay', 'Verkaufen', 'Community', and 'Kundenservice'. Below that is a search bar with a 'Finden' button and a dropdown for 'Alle Kategorien'. A secondary navigation bar includes 'KATEGORIEN', 'ELEKTRONIK', 'MODE', 'MOTORS', and 'WOW! ANGEBOTE'. The main heading is 'eBay-Versandcenter'. The content area is divided into sections: 'Versandcenter' with a sidebar menu (Übersicht, Angaben zum Versand, etc.), 'Hilfreiche Links', 'Vorbereiten, Verpacken und Versenden: das eBay-Versandcenter' (with a list of services and a photo of a man packing), and 'Neuigkeiten' (with two news items about DHL shipping).

Tipps:

- Verpacken Sie den Artikel sorgfältig. Nichts ist enttäuschender für einen Käufer, als einen Artikel zu erhalten, der beim Versand beschädigt wurde. Zur Erinnerung: Sie können Ihr gesamtes Verpackungs- und Versandzubehör bei eBay kaufen.
- Achten Sie darauf, Ihre Sendung ausreichend zu frankieren. Käufer zahlen ungenügend zusätzliche Gebühren für ihre Lieferung.
- Sie können Ihre Versandetiketten direkt in Mein eBay ausdrucken, die Etiketten vor dem Ausdruck in einer Vorschau anzeigen und bei Bedarf kostenlos neu ausdrucken.
- Fügen Sie jeder Lieferung eine Rechnung oder eine Versandübersicht bei. Ihr Käufer hat dann einen Beleg für den gekauften Artikel.
- Wenn Sie einen hochpreisigen Artikel verkaufen, sollten Sie in Erwägung ziehen, den Versand zu versichern oder verfolgen zu lassen, um Ihr Risiko so gering wie möglich zu halten.



So funktioniert's – Schritt für Schritt

Guten Kundenservice bieten [Details]

Wenn Sie sich als Verkäufer bei eBay anmelden, sind Sie dazu verpflichtet, Ihren Käufern einen guten Kundenservice zu bieten.

Dies ist sehr wichtig, da die Käufer anschließend Ihre Leistung als Verkäufer bewerten. Wenn Sie sich an diese einfachen Regeln halten, werden Ihre Käufer im Allgemeinen positive Bewertungen für Sie abgeben:

- Versehen Sie Ihren Artikel mit einer genauen Beschreibung.
- Versehen Sie Ihren Artikel mit einer genauen Beschreibung.
- Antworten Sie sowohl vor als auch nach dem Verkauf möglichst rasch auf Fragen Ihrer Käufer. Sie werden stets per E-Mail über den Eingang von Fragen benachrichtigt.
- Seien Sie höflich und achten Sie auf einen freundlichen Ton.
- Verpacken Sie Ihren Artikel sicher und verschicken Sie ihn, sobald Sie die Zahlung erhalten haben.
- Geben Sie ehrliche und faire Bewertungen für Ihre Käufer ab. Geben Sie die Bewertung für Ihren Käufer möglichst gleich nach der Zahlung ab. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Käufer dasselbe für Sie tun.

Blieben Sie in dem unwahrscheinlichen Fall, dass bei Ihnen oder Ihrem Käufer ein Problem mit der Transaktion auftritt, in direktem Kontakt miteinander. Dies ist meist der schnellste und einfachste Weg, um Probleme zu lösen, besonders solche, die aufgrund von Missverständnissen entstanden sind.

Weitere Unterstützung finden Sie unter [Probleme klären](#).

Die Kosten des Verkaufens auf eBay berechnen [Details]

Wenn Sie bei eBay verkaufen, können 3 verschiedene Gebührenarten erhoben werden:

Angebotsgebühr

Wenn Sie Ihren Artikel bei eBay einstellen, wird Ihnen eine nicht erstattungsfähige Angebotsgebühr berechnet. Diese Angebotsgebühr entfällt bei Auktionsangeboten mit einem Startpreis von 1 Euro.

Gebühren für Zusatzoptionen

Gebühren für zusätzliche Verkaufsoptionen, z. B. für Galerie Plus oder Untertitel, fallen nur an, wenn Sie diese auswählen.

Verkaufsprovision

Die Verkaufsprovision ist ein Anteil des endgültigen Verkaufspreises, der Ihnen nur dann in Rechnung gestellt wird, wenn Ihr Artikel verkauft wurde.