

Vorteile von Marktplätzen

Einfacher Zugang

Einfacher Zugang: zugang. So werden Produkte bzw. Dienstleistungen mit minimalem Aufwand global angeboten.

Leichter Kundenkontakt

Für Käufer wird die Zeit für die Suche nach geeigneten Angeboten sowie für Preisvergleiche auf ein Minimum reduziert.

Geringer Vertriebsaufwand

Wenn Kunden sich online informieren und auch bestellen, so ist der Vertriebsaufwand deutlich geringer als bei persönlichen Verkaufsgesprächen.

Zusätzliche Vertriebschance

Über- oder Restbestände, die häufig nur mit wenig rentablen zusätzlichen Marketingaufwendungen „an den Mann“ gebracht werden können, lassen sich z.B. einfach und effizient versteigern.

Neue Geschäftsmodelle

Mitunter können auch neue Geschäftsmodelle praktiziert werden. Beispielsweise können sich Lieferanten, anstatt jeweils Einzelteile eines komplexen Produktes zu liefern, zu virtuellen Systemanbietern für das komplette Angebot zusammenschließen.

Kundenbindung durch Service

Insbesondere auf vertikalen Marktplätzen werden Dienste angeboten, die über die reine Geschäftsabwicklung hinausgehen. Beispiel: Der Marktplatz „www.bau-portal.com“ für das Baugewerbe bietet zusätzlich die Vermittlung von Schwertransporten mit an.