

*Wesołych Świąt!* *Veselé Vianoce!*  
**Frohe Weihnachten!**  
*Veselé Vánoce!*



## GUT VORBEREITET INS WEIHNACHTSGESCHÄFT mit Kaufland Global Marketplace:

### Checkliste für erstklassigen Weihnachtsumsatz

Weihnachtszeit ist Umsatzzeit – vor allem auf den Kaufland-Marktplätzen! Wer aus den wichtigsten und potenziell lukrativsten Wochen des Jahres das Beste herausholen möchte, sollte frühzeitig mit der Planung starten. Denn Kaufland Global Marketplace bietet Online-Händlern zahlreiche Optionen, die eigenen Angebote zu optimieren und dadurch den Umsatz auf den Kaufland-Marktplätzen noch weiter zu steigern. Welche Möglichkeiten das sind und wie sie funktionieren, erfahren Sie hier: Diese Checkliste führt Sie Schritt für Schritt zu mehr Weihnachtsumsatz!

#### Stellen Sie sicher, dass Ihr Sortiment vollständig und aktualisiert ist

- Sind Ihre Angebote alle sichtbar?
- Haben Sie die Pflichtattribute bei Ihren Produktinformationen korrekt hinterlegt?

- EAN
- Kategorie
- Produkttitel
- Produktbeschreibung
- Produktbilder
- Hersteller

- Kategorieabhängig können weitere Pflichtattribute notwendig sein. Ausführliche Informationen hierzu finden Sie in den **Produktdaten-Guidelines**.

#### Optimieren Sie die Qualität Ihrer Produktdaten

- Prüfen Sie, ob Ihre Produktdaten die folgenden Merkmale erfüllen:

- richtige Kategorie
- aussagekräftiger Titel
- ansprechende, qualitative Produktbilder
- werblicher Fließtext, der die Vorzüge des Produktes herausstellt
- klare Fakten

- Hilfestellungen und Beispiele finden Sie in unseren **Produktdaten-Guidelines**.
- Zusatz-Tipp: Heben Sie Ihre Top-Seller mit weihnachtlichen Produktbildern hervor!



### BuyBox gewinnen: Bieten Sie Kunden das beste Angebot

- Optimieren Sie Ihre Angebote hinsichtlich des Preises, der Lieferzeit und der Versandkosten.
  - Integrieren Sie die Tiefpreisautomatik für mehr Flexibilität:
    - optimierte Artikelpreise werden durch den BuyBox-Algorithmus bevorzugt
    - keine kontinuierliche Beobachtung der Konkurrenz notwendig
    - keine permanente Preisanpassung notwendig
    - Preislimit individuell einstellbar und wird nicht unterschritten
- 

### Geben Sie Ihren Produkten maximale Sichtbarkeit

- Nutzen Sie die vielfältigen Onsite-Marketing-Optionen, um maximale Aufmerksamkeit für Ihre Produkte zu generieren:
    - Sponsored Product Ads: Bezahlte Produktplatzierungen steigern die Sichtbarkeit Ihrer Angebote.
    - Sponsored Brand Ads (für Marken und Markenrechteinhaber): rücken Ihre Marken in den Mittelpunkt und heben sie vom Wettbewerb ab
    - Gutscheine: gezielte, zeitlich begrenzte Rabattaktionen und Sales-Deals, die Sie selbst erstellen können
- 
- 

### Prüfen Sie Ihren Lagerbestand

- Achten Sie auf ausreichende Lagerbestände, um Fehlverkäufe und Stornierungen zu vermeiden.
  - Kontrollieren Sie Ihre Bestandsaktualisierungen (und senden Sie gegebenenfalls häufigere Updates an Kaufland Global Marketplace).
- 

### Können Sie die angegebenen Lieferzeiten zuverlässig einhalten?

- Informieren Sie sich über den Stichtag Ihres Carriers: Bis wann müssen die Pakete abgegeben werden, damit sie pünktlich vor Weihnachten beim Kunden eintreffen?
  - Geben Sie in Ihrem Angebot die gesamte Lieferzeit, also die Zeit von der Bestellung bis zum Eintreffen der Lieferung beim Kunden, an.
  - Kalkulieren Sie die Verarbeitungszeit Ihres Versandpartners mit ein.
  - Passen Sie Ihre Angebote gegebenenfalls entsprechend an.
- 

### Stellen Sie ein hohes Service-Level sicher

- Bieten Sie eine hohe Kundenzufriedenheit inklusive schnellem und persönlichem Kontakt.
- Reagieren Sie innerhalb von 48 Stunden auf Kundentickets.
- Nützliche Hinweise zur Ticket-Bearbeitung finden Sie in unseren **Händler-Grundsätzen**.

### Bei Bedarf: Pausieren Sie Ihre Angebote

- Machen Sie Betriebsferien in der vorweihnachtlichen Zeit oder gibt es andere Gründe, warum Sie Ihre Angebote pausieren müssen?
  - Sie können Ihre Angebote auf drei Arten pausieren:
    - manuell
    - mithilfe der Masseneditierung im Seller Portal
    - über Ihre eigene Software
- 