Stagnierende eBay-Auflistungen wiederbeleben

Probleme mit eBay-Angeboten (Fehlerbehebung) · https://docs.m2ecloud.com/de/docs/stagnierende-ebay-auflistungen-wiederbeleben/

Jede Auflistung, bei der seit über **90 Tagen** keine nennenswerten Interaktionen stattgefunden haben, kann von eBay stillschweigend herabgestuft werden. Diese Auflistungen werden als veraltet, inaktiv oder ruhend bezeichnet.

Was gilt nun als Aktivität?

Bei Artikeln mit großem Lagerbestand geht es in der Regel um abgeschlossene Verkäufe. Bei Auflistungen mit nur einem Exemplar sind die Regeln unklarer; Aufrufe, Klicks oder sogar geringfügige Anpassungen könnten zählen, aber eBay macht dies nicht eindeutig deutlich.

Wie können Sie Auflistungen, die sich nicht verkaufen, wieder aktivieren?

Folgendes hilft dabei, und so erleichtert M2E Multichannel Connect die Umsetzung:

- **Überarbeiten und aktualisieren.** Passen Sie den Titel an, optimieren Sie die Preisgestaltung und überprüfen Sie noch einmal die Artikelmerkmale. Schon eine kleine Verbesserung kann dazu beitragen, dass Ihr Produkt wieder in den Suchergebnissen erscheint.
- **Beenden > Anpassen > Erneut einstellen.** Diese bewährte Strategie veranlasst den eBay-Algorithmus, Ihren Artikel so zu bewerten, als wäre er neu. Stellen Sie sich das als eine Art „Soft-Reset“ für die Sichtbarkeit vor. In M2E können Sie alte Auflistungen direkt aus der Ansicht „Veraltete Artikel“ heraus anhalten und erneut einstellen.
- **Lassen Sie sie nicht in der Schwebe.** Eine Auflistung ohne Resonanz ist nicht unbedingt zum Scheitern verurteilt; vielleicht braucht sie nur ein klareres Foto, bessere Suchbegriffe oder eine präzisere Preisgestaltung. Orientieren Sie sich an Ihren Analysedaten.
- **Automatisieren Sie die Aktualisierung Ihrer Auflistungen.** Mit Tools zur Massenbearbeitung und automatischen Synchronisierungsfunktionen hilft Ihnen M2E dabei, mehrere veraltete Auflistungen auf einmal zu aktualisieren.

So beleben Sie mit M2E inaktive Auflistungen wieder

Mit M2E Multichannel Connect können Sie Ihre eBay-Auflistungen mithilfe flexibler Richtlinien und Automatisierungstools optimieren:

- Um Auflistungen zu finden, die seit 90 Tagen oder länger nicht verkauft wurden, nutzen Sie die Ansicht **„Veraltete Artikel“** auf der Seite *„Auflistungen“*. Dort werden das Alter der Auflistung und die Verkaufshistorie an einer Stelle angezeigt, sodass Sie diese überprüfen und die Auflistungen in einem Schritt deaktivieren und erneut einstellen können (*siehe Anleitung*). Die Ansicht „Veraltete Artikel“ ist in den Tarifen „Business“ und „Enterprise“ verfügbar.
- In den Einstellungen für die **Beschreibungsrichtlinie** (*siehe Anleitung*) können Sie eine benutzerdefinierte Produktbeschreibung hinzufügen, Bilder und Videos einbinden sowie einen schlagwortoptimierten benutzerdefinierten Titel festlegen. Dies trägt dazu bei, sowohl die Sichtbarkeit der Auflistung als auch das Interesse der Käufer zu steigern.
- Mithilfe der **Synchronisierungsrichtlinie** (*siehe Dokumentation*) können Sie auswählen, welche Felder mit Ihren aktiven eBay-Auflistungen synchronisiert werden sollen. Wenn Sie beispielsweise den Titel, die Bilder oder die Beschreibung eines Produkts in Ihrem Katalog aktualisieren und diese Felder aktivieren, synchronisiert M2E die Änderungen automatisch mit Ihren aktiven eBay-Auflistungen.
- Um stagnierende oder wenig erfolgreiche Auflistungen anzukurbeln, unterstützt M2E außerdem **eBay-Aktionen und Rabatte** (*siehe Leitfaden zu Werbeaktionen*). Sie können Sonderangebote direkt in der App verwalten, um die Sichtbarkeit zu erhöhen und mehr Verkäufe zu generieren. Werbeaktionen sind in den Tarifen „Business“ und „Enterprise“ verfügbar.

> Stagnierende Auflistungen sind nicht verloren. Sie brauchen nur einen kleinen Anstoß. Nutzen Sie M2E Multichannel Connect, um die Sichtbarkeit wieder zu steigern, wettbewerbsfähig zu bleiben und Ihren Katalog flexibel zu gestalten. Manchmal reicht schon eine kleine Änderung, um große Ergebnisse zu erzielen.