

Retouren im Onlinehandel: Expertenwissen aus Nürnberg für Händler

Erfahren Sie von elvinci.de GmbH alles über Retouren:
wichtige Fragen und Lösungen für Händler im
Onlinehandel.

Nürnberg (ots)

Retouren als Geschäftschance im Onlinehandel

Der Onlinehandel hat in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung durchlaufen. Mit einem einfachen Bestellprozess und der Möglichkeit, Waren nach Hause liefern zu lassen, erfreut sich dieser Sektor großer Beliebtheit. Doch wo Licht ist, gibt es auch Schatten: Die Anzahl der Retouren nimmt stetig zu, was für viele Händler eine Herausforderung darstellt. Dennoch sieht Konstantinos Vasiadis, Geschäftsführer der elvinci.de GmbH, in den Rücksendungen nicht nur eine Belastung, sondern ein vielversprechendes Geschäftspotenzial.

Der Wert von Retouren management verstehen

Händler stehen vor der Aufgabe, die wachsenden Mengen an Retouren optimal zu bewältigen. In der Regel können Kunden ihre Artikel innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen zurückgeben. Oftmals übernehmen die Verkäufer sogar die Kosten für die Rücksendung. „Die richtige Handhabung und das

Verständnis für Retouren können entscheidend für den Geschäftserfolg sein“, erklärt Vasiadis. Er ermutigt Händler, sich die Zeit zu nehmen, um die Grundlagen des Retourenmanagements zu erlernen und Strategien zu entwickeln, um diesen Aspekt ihres Geschäfts sinnvoll zu nutzen.

Was umfasst die Kategorie der Retouren?

Retouren sind Produkte, die von Kunden an den Verkäufer zurückgesendet werden, aus verschiedenen Gründen wie Mängeln oder Nichtgefallen. Ein wichtiger Aspekt ist die Klassifizierung dieser zurückgesendeten Waren. Beispiele für Rücksendungen sind:

- Weiße Ware: Haushaltsgeräte wie Kühlschränke und Waschmaschinen
- Kleingeräte: Staubsauger und Kaffeemaschinen
- Multimedia: Fernseher und Laptops
- Kleidung und Accessoires: Kleidung, Schuhe und Taschen
- Spielwaren: Spielsachen für Kinder

Unterschiedliche Akteure im Retourenmarkt

Es gibt verschiedene Akteure im Bereich der Retouren: Retourenhändler, die sich auf den An- und Verkauf von zurückgegebenen Waren spezialisieren, und Retouren Großhändler, die diese Produkte in großen Mengen an Einzel- oder Großhändler weiterveräußern. Beide Geschäftsmodelle erfordern effektive Lager- und Logistikprozesse, um die Rücksendungen effizient zu managen.

Der Trend zu B-Ware

Im Zusammenhang mit Retouren hat auch der Begriff B-Ware an Bedeutung gewonnen. Diese Produkte weisen kleine Mängel oder Gebrauchsspuren auf, sind aber voll funktionsfähig. Sie

werden häufig günstiger verkauft als neue Produkte. Dies bietet Verbrauchern die Möglichkeit, hochwertige Artikel zu reduzierten Preisen zu erwerben, während Händler die Kapitalbindung durch Rücksendungen reduzieren können.

Der direkte Zugang zu Retouren

Händler, die in den Genuss von Retouren kommen möchten, haben heute mehrere Optionen. Plattformen wie das Käuferportal von elvinci.de erleichtern den Zugang zu Retourenprodukten. Darüber hinaus gibt es Möglichkeiten für Direktkontakte zu Retourenhändlern, die es ermöglichen, individuelle Paketlösungen zu finden.

Fazit: Chancen nutzen

Die Rücksendung von Waren ist im Onlinehandel unausweichlich, aber es ist wichtig, die damit verbundenen Herausforderungen als Chancen zu begreifen. Mit dem richtigen Know-how im Retourenmanagement können Händler nicht nur ihre Lagerbestände optimieren, sondern auch ihr Umsatzpotenzial erweitern. Händler sind eingeladen, die Expertise der elvinci.de GmbH in Anspruch zu nehmen, um von den Möglichkeiten, die Rücksendungen bieten, zu profitieren.

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de