

insellion offeriert Mittelstand neue Absatzchancen

19.03.2005, 19:21 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *insellion e.K.*



Bad Vilbel - Der Dienstleister insellion offeriert Gewerbetreibenden einen lukrativen neuen Vertriebskanal. Einzelhändler und Mittelständler, die Internetplattformen wie eBay, Hood, azubo & co. bisher nicht für ihre Produkte und Services genutzt haben, lassen sich ab jetzt von insellion ein maßgeschneidertes Paket schnüren.

Und das geht so: Ob Saisonprodukt, interessante Dienstleistung, trendige Neuheiten, Betaware oder Retouren, individuelle Einzelstücke, Restposten, Vorjahresware, Überproduktion und Ausstellungsstücke - die Mitarbeiter von insellion begutachten die Ware und schätzen den maximal erzielbaren Preis. Firmengründer Frank Jost, eBay-Mitglied der ersten Stunde, verfügt über ausreichend Erfahrung, um eine präzise Prognose darüber abzugeben, welche Aussichten der Artikel auf den verschiedenen Internetplattformen hat, lukrativ an den Mann oder die Frau gebracht zu werden.

Absatzsteigerung und Lagerabverkauf

Gemeinsam mit dem potenziellen Kunden prüft der Neustarter, ob das Angebot für den Internetvertrieb geeignet ist. Dann wird ein Servicepaket geschnürt. Insellion übernimmt das gesamte Handling – vom Angebot bis zum Versand der Ware. Es können aber auch Teildienstleistungen gebucht werden. Dann übernimmt insellion etwa ausschließlich die Präsentation der Ware auf den Plattformen, Verkauf und Versand macht der Händler selbst. Aber auch alle Zwischenlösungen sind denkbar.

Bekleidung der letzten Saison, Möbel auf Halde, aber auch das neueste Trend-Item, das einen großen Bedarf schnell befriedigen muss, insellion schafft eine ebenso schnelle wie breite Verbindung zwischen Anbieter und Käufer – regional, national und auch international ohne zusätzlichen Aufwand. Ob ein Kunde den Absatz steigern möchte oder einfach sein Lager abverkaufen will, vom langfristigen Dienstvertrag bis zur singulären Leistung ist alles möglich.

Kein finanzielles Risiko

Finanziell übernimmt der Anbieter kein Risiko, so Informatiker Jost, der bereits Hunderte von Verkaufstransaktionen auf eigene Rechnung im Internet abgewickelt hat. Denn die übliche Zahlungsweise auf eBay, Hood, azubo & co. ist die „Vorkasse“, d.h. der Käufer oder Auktionsgewinner überweist nach gewonnener Transaktion zunächst Kaufpreis und Versandkosten auf ein vom Verkäufer benanntes Konto. Erst nach Gutschrift des Gesamtbetrages auf dem Verkäuferkonto erfolgt der Versand der Ware an den Käufer. Der Käufer tritt somit also in Vorleistung, der Verkäufer trägt kein Ausfallrisiko wie beim Kauf auf Rechnung.

Dabei ist es dem Bad Vilbeler Neugründer Jost aber wichtig, zu unterstreichen, wodurch er sich von so genannten „drop-shops“ unterscheidet: „insellion ist nicht am schnellen Einmal-Abverkauf von Waren interessiert, sondern möchte für den

Kunden die E-Commerce-Plattformen als langfristigen Vertriebskanal nutzbar machen. Hierzu wird zusammen mit dem Kunden eine maßgeschneiderte Strategie entwickelt - der Kunde entscheidet anschließend selbst, welche Teile er selbst durchführen kann und welche Teile er per Outsourcing vergibt."

Absolute Rechtssicherheit

Portrait

Kontakt

insellion e.K.

Inhaber: Frank Jost

D-61118 Bad Vilbel

Fon +49 (0)6101 984400

Fax +49 (0)6101 984422

eMail info@insellion.de

www.insellion.de

News-ID: 42961 • Views: 1708 (Stand: 16.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/42961/insellion-offeriert-Mittelstand-neue-Absatzchancen.html>