

Anbieterpreise steigen, und niemand schickt Dir eine Nachricht. Wenn ein Shirt von 11,00 auf 12,20 Euro geht und Dein Verkaufspreis bleibt, sinkt Deine Marge um 1,20 Euro je Stück. **Bei 200 Verkäufen im Jahr sind das 240 Euro, die niemand bemerkt.**

1 Meine Produktübersicht

Einmal anlegen, dann zweimal im Jahr die rechten Spalten neu ausfüllen. Ohne diese Tabelle dauert die Prüfung eine Stunde, mit ihr zwanzig Minuten.

PRODUKT	DRUCKEREI	EK ALT	VERSAND ALT	EK NEU	VERSAND NEU

Ab 50 Cent Abweichung je Stück handeln. Entweder den Verkaufspreis anpassen oder die Druckerei erneut vergleichen. Darunter notieren und beim nächsten Termin erneut ansehen. Wer nichts tut, verschenkt die Differenz mal Stückzahl, jedes Jahr wieder.

2 Was eine Erhöhung kostet

ERHÖHUNG JE STÜCK	100 STÜCK	300 STÜCK	1.000 STÜCK
0,50 €	50 €	150 €	500 €
1,20 €	120 €	360 €	1.200 €
2,00 €	200 €	600 €	2.000 €

Mein Fall

3 Was sich sonst ändern kann

ÄNDERUNG	WIE ICH ES MERKE	GEPRÜFT
Farbe entfällt	Variante wird als nicht verfügbar angezeigt	
Produkt ausgelistet	Meldung im Konto, Listing sofort deaktivieren	
Druckerei gewechselt	im Bestelldetail, Partnereintrag prüfen	
Blank ausgetauscht	Größentabelle und Farbnamen stimmen nicht mehr	
Laufzeit verlängert	Versandprofil anpassen	

Bei einem Wechsel des Blanks stimmt die Größentabelle nicht mehr. Zwei Hersteller meinen mit „L“ zwei verschiedene Maße, und „Heather Grey“ ist zweimal etwas anderes. Eine alte Tabelle im Listing produziert Rücksendungen, und zwar sofort.

4 Risikoprüfung Klumpenbildung

Wenn fast alle Verkäufe an einem Basisprodukt hängen, trifft eine Auslistung nicht ein Listing, sondern den Shop.

PRODUKT	ANTEIL AM UMSATZ	EINORDNUNG
		über 70 %: zweites Basisprodukt einführen
		40 bis 70 %: normal in der Aufbauphase
		unter 40 %: unauffällig

5 Meine Termine

Prüfung Frühjahr

Prüfung Herbst

Zweites Konto eingerichtet am

Letzte Musterbestellung am

Print on Demand Kurs, Kapitel 7

marktplatz-business.de/print-on-demand-kurs/