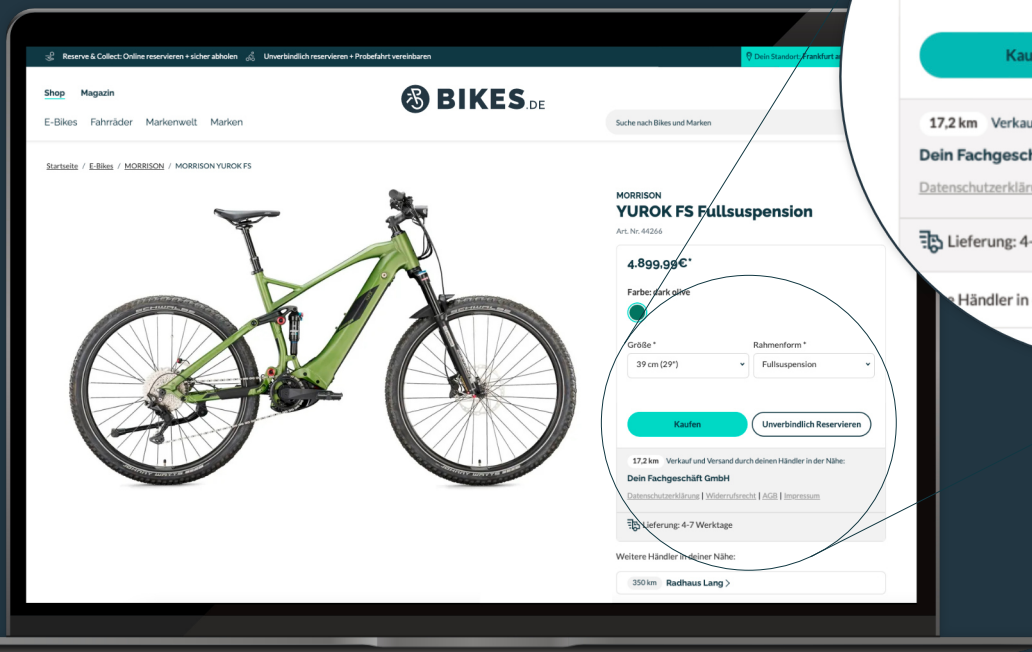




Unsere Mission: Den Fokus auf den lokalen Handel lenken.

Bikes.de ist ein Projekt der BICO Zweirad Marketing GmbH und verbindet wie keine andere Plattform die digitale Welt mit dem stationären Handel.



Die besten Gründe, an Bikes.de teilzunehmen.

Mit unserem Online-Marktplatz holst Du die Kunden online ab und bringst sie dahin, wo sie hingehören: in Dein Fachgeschäft!



Lokal gewinnt.

Händler in der Nähe werden den Kunden bevorzugt angezeigt. So sichern wir Dir die **Pole-Position in Deinem Einzugsgebiet**.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Kunden online abzuholen und sie in dein Fachgeschäft zu bringen.



Faire und transparente Preisgestaltung.

Die Teilnahme mit der Reservierungsfunktion ist für Dich kostenlos. Solltest Du unsere Online-Verkaufsfunktion nutzen, liegt die Verkaufsprovision mit 6% - welche bei 300€ gedeckelt werden - weit unter der Konkurrenz.



Marken satt.

Damit Du möglichst viele Produkte ins Online-Schaufenster stellen kannst, kooperieren wir schon jetzt mit über 40 Marken. Für das Modelljahr 2022 planen wir mit **etwa 50 Marken**. Und es kommen noch mehr hinzu.



Du bist der Verkäufer.

Und erhältst ohne Umwege Dein Geld. Bei uns hast Du alles unter Kontrolle und entscheidest selbst, ob du „nur“ **Reservierungen** oder auch **Käufe** ermöglichen möchtest.

Geringer Aufwand.

Was muss ich tun, um an Bikes.de teilzunehmen?

In drei einfachen Schritten schaffst Du den Sprung ins Schaufenster und kannst unkompliziert Deine Produkte online zur Reservierung oder zum Kauf anbieten.

1

Buchungsformular ausfüllen.

Unser Buchungsformular ist in weniger als 2 Minuten ausgefüllt. Dabei hast Du die Wahl, ob du nur Reservierungen oder auch Verkäufe anbieten möchtest und ob Du die Kosten mit deinem BICO-Marketing-WKZ verrechnen möchtest.

[Zum Buchungsformular](#)

2

Warenwirtschaftssystem anbinden.

Je nach Warenwirtschaftssystem kannst Du Dich entweder ganz allein, mit der Hilfe von Bikes.de oder mit der Hilfe Deines Warenwirtschaftsanbieters anbinden. In jedem Fall gilt: kein Grund zur Sorge - es ist simpler als es klingt. Unser Team steht Dir mit Rat und Tat zur Seite.

3

Zurücklehnen.

Ab sofort übermittelst Du uns vollautomatisch aus Deinem Warenwirtschaftssystem heraus Deine verfügbaren Produkte. Alles, was Du jetzt noch tun musst, ist die Betreuung der Kunden, welche Du durch Bikes.de generierst.

Und wer kümmert sich um die Produktdaten?

Die Produktdatenaufbereitung leistet das Team von Bikes.de. Das bedeutet, dass Du Dich niemals um Dinge wie das Hochladen von Produktbildern und Spezifikationen kümmern musst. Wir erweitern unsere Produktdatenbank kontinuierlich und nach höchsten Qualitätsrichtlinien. So kannst Du Dich auf das Wesentliche konzentrieren: Dein Fachgeschäft.

Die Eckdaten.

Was kostet Bikes.de?

Die faire und transparente Preisgestaltung macht Bikes.de zum **günstigsten Online-Marktplatz der Branche**. Unsere Preisstruktur könnte nicht einfacher sein. Du entscheidest: „nur“ reservieren oder auch verkaufen?

Managed E-Commerce

Start

59 € / Monat

0% Reservierungsgebühr

- ✓ Nutze Bikes.de als Schaufenster, um deine Verfügbarkeiten abzubilden
- ✓ Profitiere von der Bikes.de-Reichweite
- ✓ Führe Kunden durch unverbindliche Reservierungen in deinen Laden
- ✗ Verkaufe ganz einfach und überregional online

Managed E-Commerce

Powerseller

59 € / Monat

0% Reservierungsgebühr

6% Verkaufsgebühr

- ✓ Nutze Bikes.de als Schaufenster, um deine Verfügbarkeiten abzubilden
- ✓ Profitiere von der Bikes.de-Reichweite
- ✓ Führe Kunden durch unverbindliche Reservierungen in deinen Laden
- ✓ Verkaufe ganz einfach und überregional online

Kontakt aufnehmen.

Du hast noch Fragen oder Anregungen?

Wir von Bikes.de stehen Dir mit Rat und Tat zur Seite. Die Wünsche unserer Fachhändler stehen jederzeit im Fokus unserer Bemühungen. Daher freuen wir uns auf Deine Anregungen.

Deine Ansprechpartner bei Bikes.de.

Bikes.de Händlerbetreuung

Mail: haendler@bikes.de

Tel.: 0160 964 010 42

www.bikes.de/b2b

