



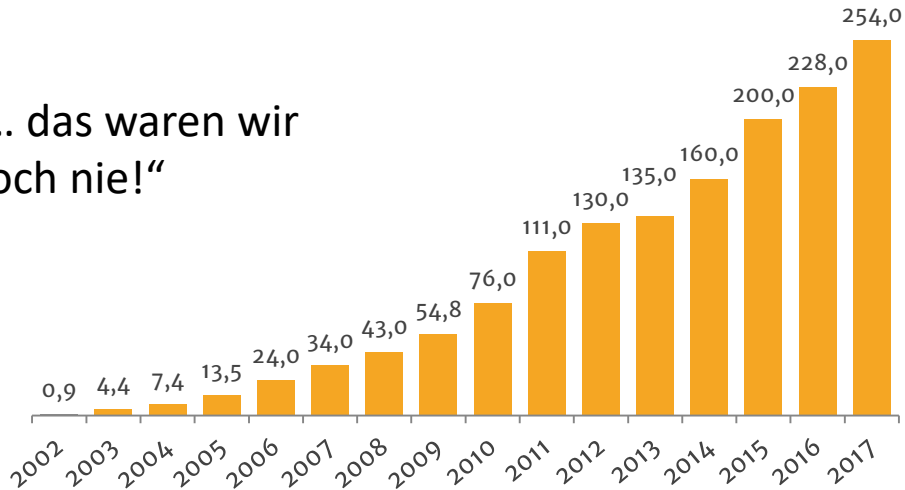
Mercateo Unite – Status Quo und Ausblick

→ Unite Seller Conference, 19.09.2018

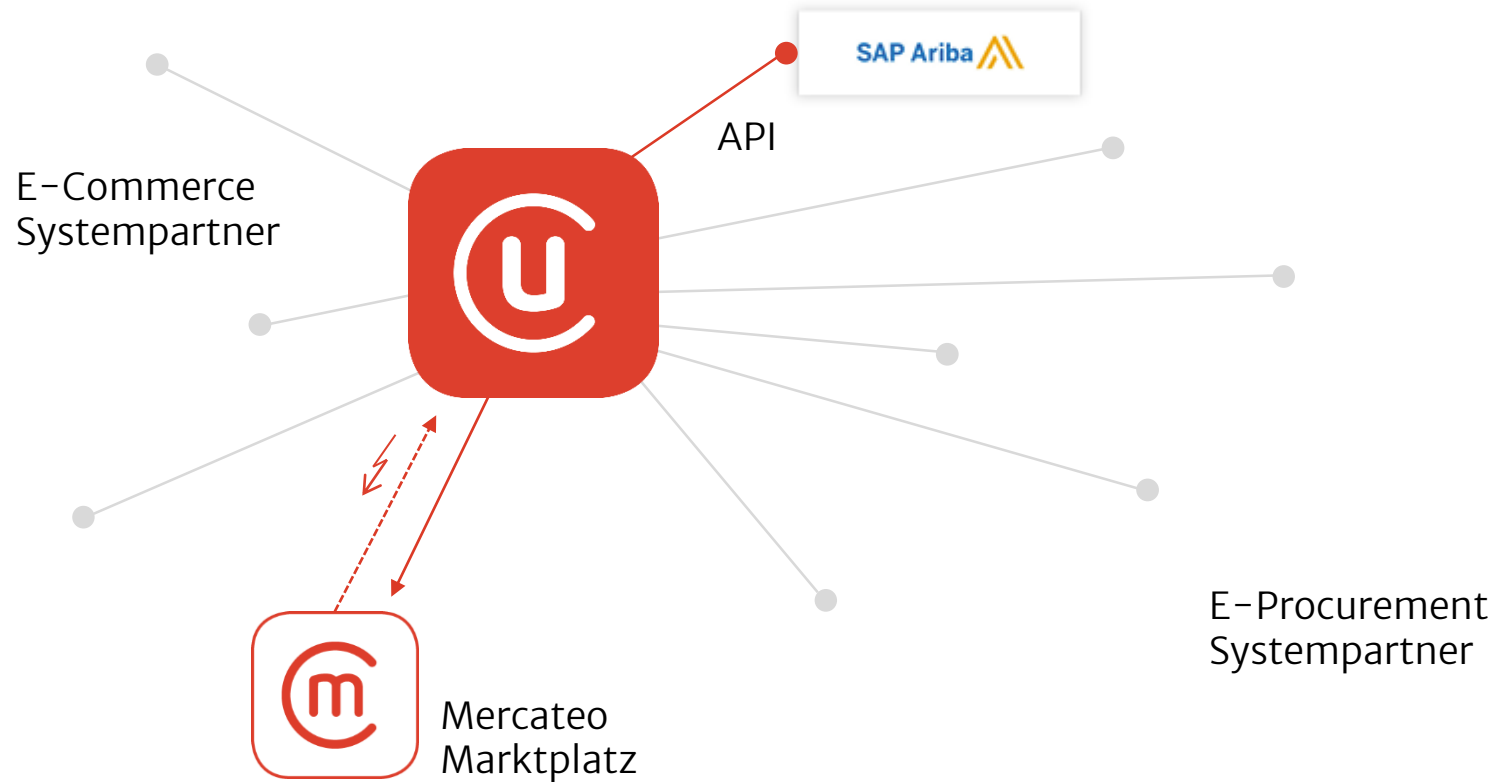
„Wir sind nicht da wo wir dieses Jahr schon sein wollten!“

„Aber...“

„... das waren wir noch nie!“



Unite. Mit der Welt vernetzt!

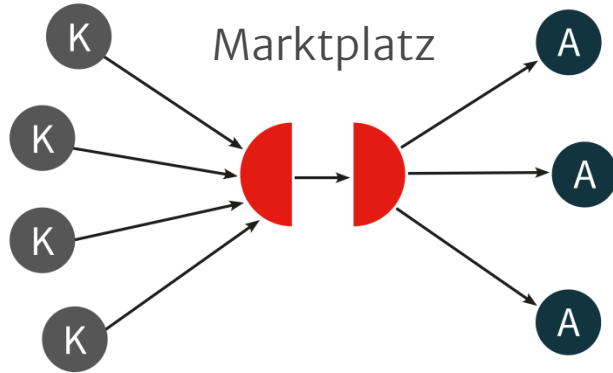




Vertriebsstrategie: Marktplatz vs. Netzwerk

→ Unite Seller Conference, 19.09.2018

Marktplätze als Vertriebskanal

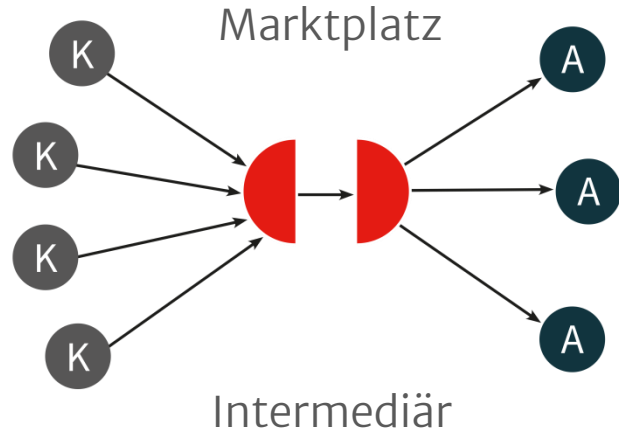


This section displays logos for marketplaces categorized as C2C (Consumer-to-Consumer) and B2C (Business-to-Consumer). The logos include Amazon, Rakuten (with the tagline 'Shopping is Entertainment!'), eBay, and Airbnb. A box on the right side of this section contains the text 'C2C, B2C'.

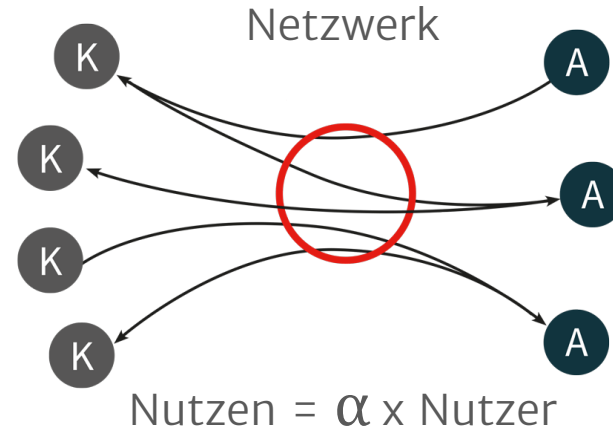
This section displays logos for marketplaces categorized as B2B (Business-to-Business). The logos include Alibaba.com and Amazon Business. A box on the right side of this section contains the text 'B2B'.

Marktplatz vs. Vernetzungsplattform

Vertriebskanal vs. Vertriebsinstrument



- eigenständiger Vertriebskanal
- zusätzlicher Umsatz
- keine Kundenbindung
- Kundenzugang liegt beim Marktplatz
- kein Alleinstellungsmerkmal transportierbar
- hohe Wettbewerbsdichte



- kann in bestehende Vertriebsstrategie integriert werden
- eröffnet neue Möglichkeiten bei der Kundenbindung/Kundenakquise
- direkte Kundenbeziehung
- Abgrenzung vom Wettbewerb möglich

Marktplatz vs. Vernetzungsplattform

Netzwerk



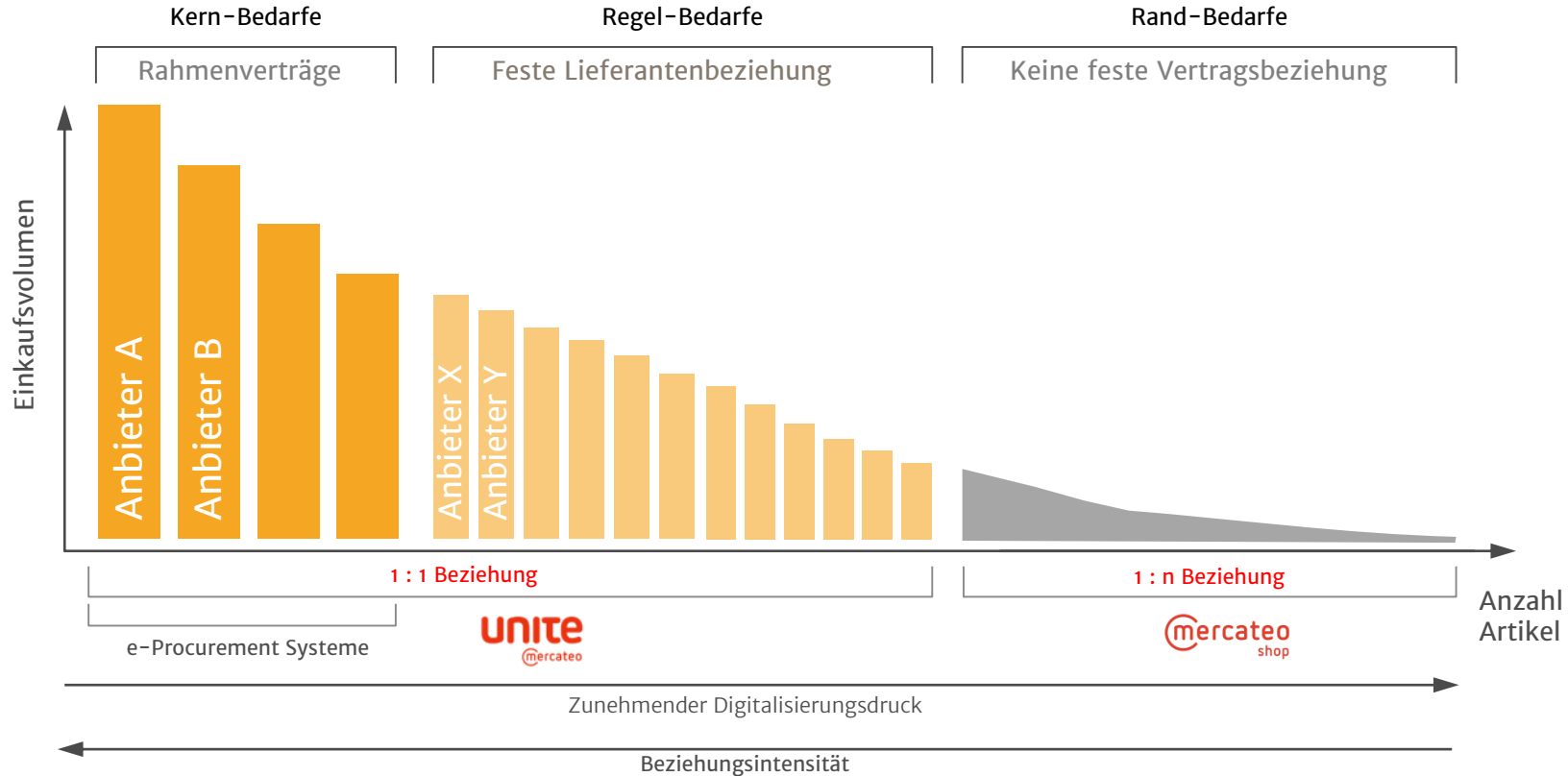
Marktplatz

X2C

B2B

Digitalisierung im indirekten Einkauf

Warum braucht es eine Netzwerkplattform?



Mercateo

Zwei Marken. Ein Unternehmen.

