

Markus Pfänder & Andreas Frank

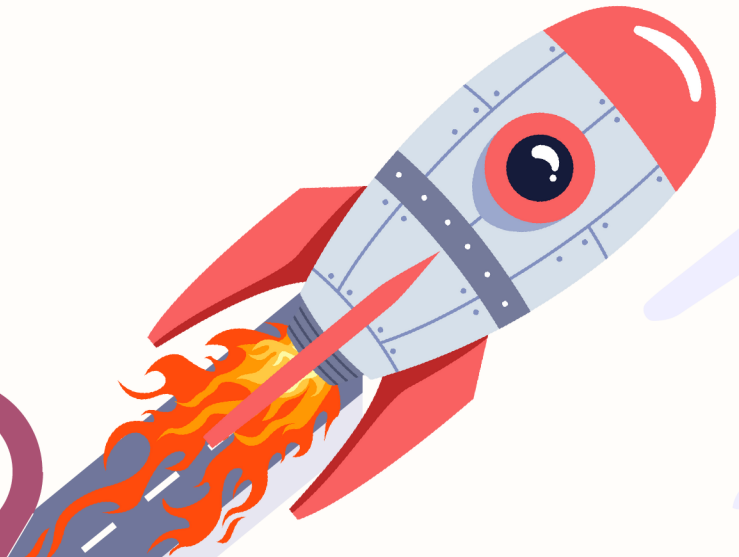
In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Markteinführung

Bringe deine Eigenmarke erfolgreich auf den Markt.

5



Sourcing und Branding

Finde die richtigen Lieferanten und entwickle starke Marken mit Wiedererkennungswert.

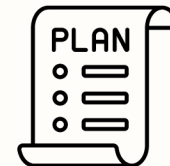
4



Perspektiven wechseln

Der Weg vom Händler zur Marke sichert langfristig stabile Margen und mehr Kontrolle.

2



Strategie entwickeln

Kenne deine Zielgruppe und entwickle Produkte, die echte Bedürfnisse erfüllen.

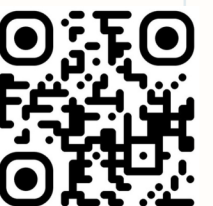
3



Analysieren, akzeptieren

Die Luft für Onlinehändler ohne echte Eigenmarken wird dünner. Handelsware können viele, machen viele.

1



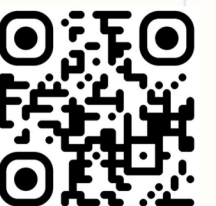


In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Andreas Frank

- Seit 1992 im Bereich der digitalen Geschäftsmodelle aktiv
- Über 100 eigene Produkte auf Amazon zu Topsellern gemacht
- Mehrere erfolgreiche Exits mit eigenen Marken
- Mentor für E-Commerce-Unternehmen in den Bereichen Strategie & Brandbuilding
- Herausgeber des SELR eCommerce-Strategie-Magazins
- Mitglied im Händlerboard des Händlerbundes



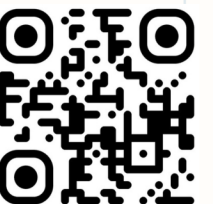


In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Markus Pfänder

- Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer der Lupudu GmbH
- Langjährige Erfahrung mit Handelsmarken
- Erfolgreicher Launch von eigenen Produkten
- Lupudu ist bewusst strategisch in mehreren Produktgebieten breit aufgestellt
- Speaker zu den Themen E-Commerce und Künstliche Intelligenz
- Mitglied im Händlerboard des Händlerbundes





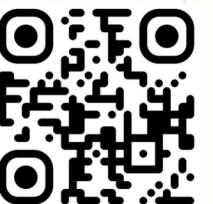
In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



1 Analysieren, akzeptieren

Nachteile von Handelsmarken:

- Abhängigkeit der bestehenden Vertriebsstrukturen
- Immer mehr Hersteller umgehen den Zwischenhandel
- Produzenten fahren vermehrt die Direct to Consumer (D2C) Strategie.
- Starke Preisschwankungen durch Konkurrenzkampf
- Risiken bei Marktplätzen, Kampf um die Buybox
- Kein Eigentümer der Marke
- Produktions- und Lieferengpässe





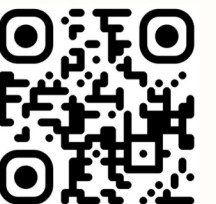
In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



1 Analysieren, akzeptieren

Vorteile von Eigenmarken:

- Eigene Kreativität in der Produktentwicklung
- Große Kontrolle über die Präsentation der Produkte
- Kalkulationshoheit und Preisfreiheit
- Steigerung der Kundenbindung
- Bessere Lenkung von Marktplatzkunden in den Shop
- Steigerung des Unternehmenswertes
- Möglichkeit eines Exits, Teilexits oder Lizenzvergaben
- Hersteller werden seltener zu Konkurrenten
- Amazon bietet viele Benefits nur den Markeninhabern





In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Perspektiven wechseln

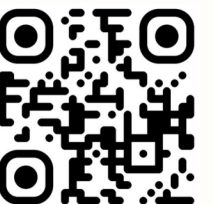
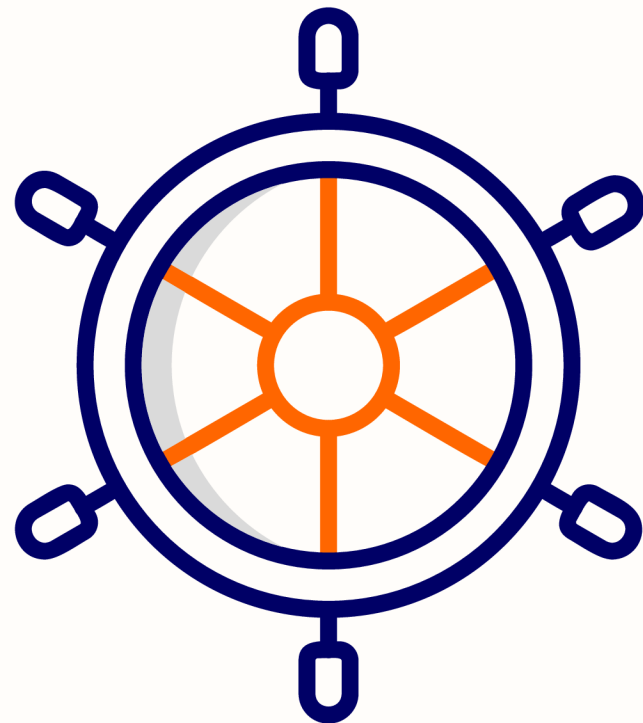
Margenverfall bei Handelsware im Onlinehandel:

Preisdruck durch Wettbewerb um die Buybox:

Auf Plattformen wie Amazon wird Handelsware von vielen Anbietern verkauft, was zu einem intensiven Preiskampf führt. Dieser Druck, die Buybox zu gewinnen, drückt die Margen oft unter 5 % (Forrester, 2023).

Steigende PPC-Kosten:

Werbeausgaben steigen jährlich um 10-15 % (eMarketer, 2022). Eigenmarken können PPC effizienter nutzen, da sie treue Kunden aufbauen und so langfristig weniger auf Werbung angewiesen sind.





In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



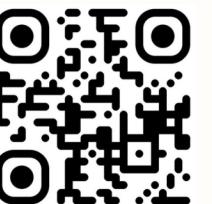
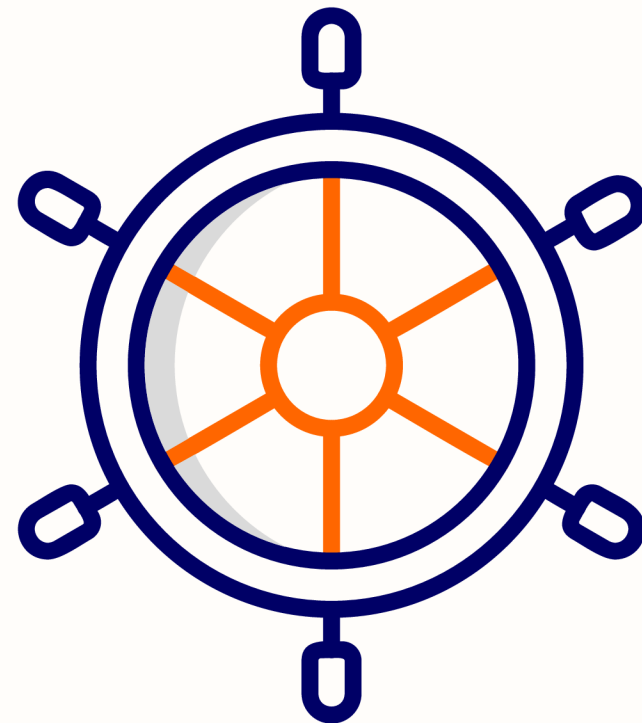
Perspektiven wechseln

Höhere Logistikkosten:

20 % der Händler melden höhere Kosten (Statista, 2023).
Eigenmarken bieten mehr Preisspielraum, um steigende Logistikkosten abzufedern, da sie nicht ausschließlich über den Preis konkurrieren müssen.

Höhere Retourenquoten bei Handelsware:

10-20 % mehr Retouren, mit Kosten pro Rücksendung von 20-30 % des Verkaufspreises (Retail Dive, 2022).
Eigenmarken können durch gezieltes Produktdesign und besseres Kundenverständnis Rücksendungen reduzieren.





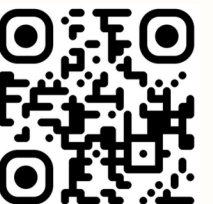
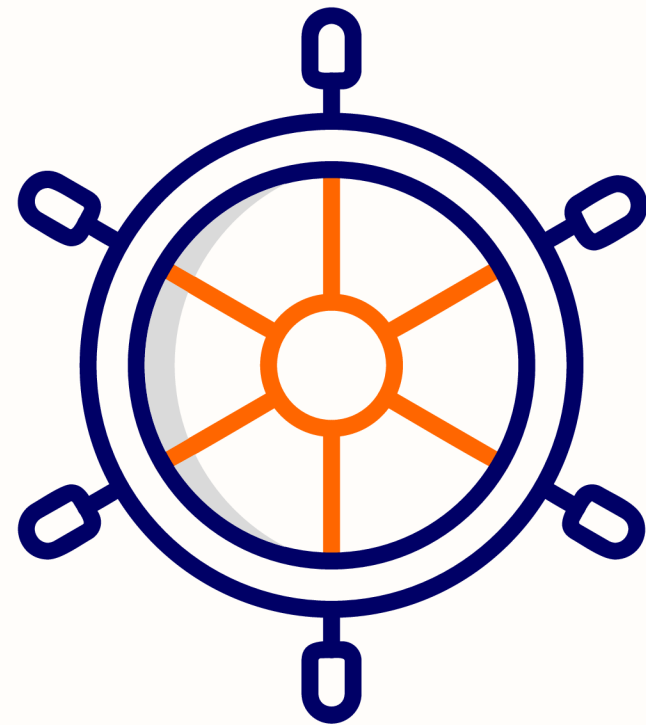
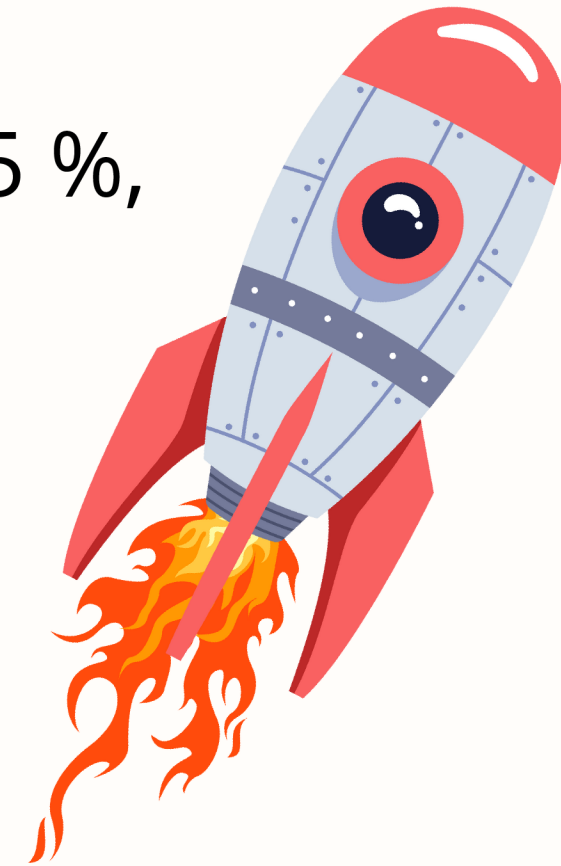
In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Perspektiven wechseln

Die Margen bei Handelsware betragen oft nur 2-5 %, Eigenmarken bringen 20-30 %.

Wie wäre Dein Leben als Unternehmer/in aus dem Blickwinkel des Handels mit Eigenmarken?





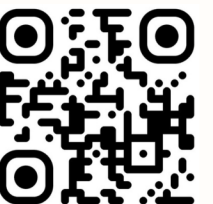
In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Strategie entwickeln

Die Basis schaffen für echte Eigenmarken:

- Bestehende Daten analysieren
- Kundenfeedback systematisch einholen
- Rezensionen detailliert auswerten
- Probleme lösen und Mehrwert bieten
- USP klar definieren
- Verpackung und Design als Erlebnis gestalten
- Markenidentität und Storytelling aufbauen
- Langfristig denken und kontinuierlich verbessern





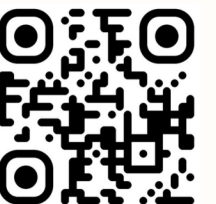
In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Sourcing und Branding

Von der Theorie zu den eigenen Produkten:

- Produktanalyse und Auswahl
- Lieferantensuche (Sourcing)
- Prototypen / Samples anfertigen
- Feedback auswerten und Produktanpassungen
- Branding und Markenentwicklung
- Design und Verpackung
- Vertragsverhandlungen mit Lieferanten
- Finaler Produktionsauftrag





In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



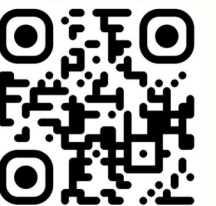
5 Markteinführung

Markteinführung vorbereiten

- Überprüfe alle Verkaufsplattformen (Onlineshop, Amazon, Social Media).
- Stelle sicher, dass Listings optimiert sind (starke Bilder, Beschreibungen, Keywords).
- Teste alle Funktionen, um einen reibungslosen Launch zu gewährleisten.

Vertriebskanäle bereitmachen

- Onlineshop final prüfen (SEO, Bilder, Texte).
- Listings auf Marktplätzen checken (Keywords, Beschreibungen).
- Informiere bestehende Kunden über den bevorstehenden Launch (Newsletter, Social Media).





In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



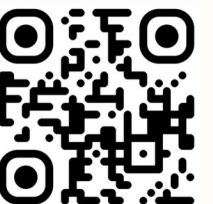
5 Markteinführung

Werbung aktivieren

- Vorab-Posts und Teaser auf Social Media.
- Influencer nutzen, um Produkte vorzustellen.
- PPC-Werbung auf Google/Facebook schalten.

Launch-Tag – alles muss sitzen

- Produkte live schalten und E-Mail-Kampagnen senden.
- Launch-Event organisieren (Livestream).
- Kundensupport für schnelle Reaktionen bereitstellen.





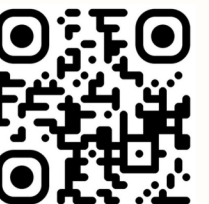
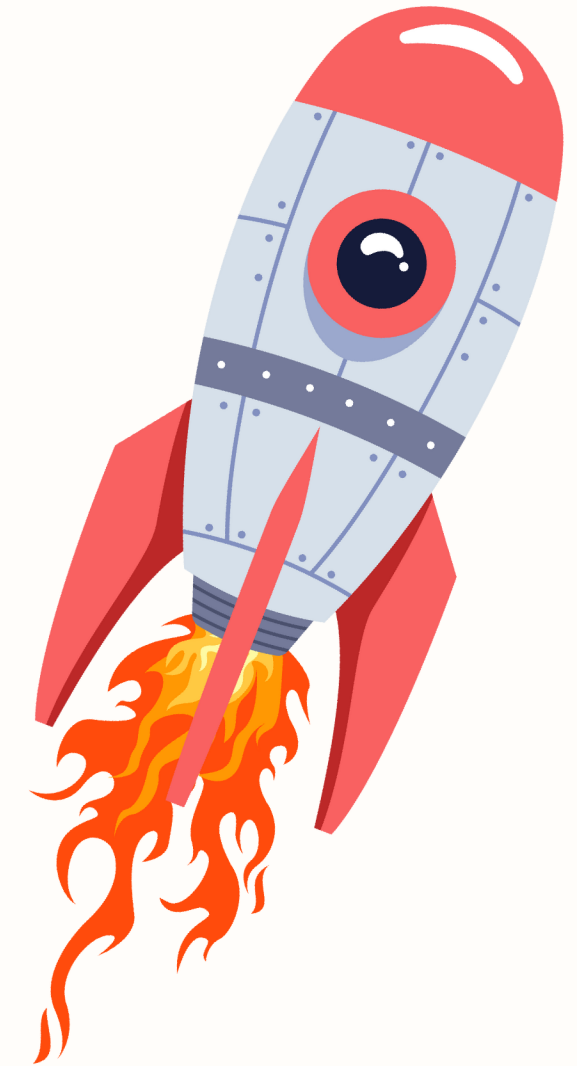
In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Bonus: Teambuilding

Eigenmarken verändern Dein Unternehmen auf vielen verschiedenen Ebenen.

Eigenmarken haben einen Impact auf Dein Unternehmen, der weit über mehr Sales und bessere Margen hinausgeht.



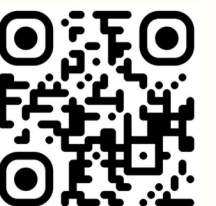


In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke

Interessentenliste Händler-Community



Jetzt eintragen. Die Infos zum Start
kommen dann per WhatsApp





In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke



Markus Pfänder
Lupudu GmbH



Andreas Frank
FrankVestor GmbH





In 5 Schritten von der Handelsware zur Eigenmarke

**Herzlichen Dank
und viel Erfolg
mit Euren eigenen
Marken!**

