

Neue Märkte erobern? – So geht's!

B2B-Potenziale auf digitalen Marktplätzen ausschöpfen – Das neue Whitepaper von Conrad hilft beim Einstieg.



Hochauflösendes Bildmaterial steht zum Download [hier](#) bereit

Fotoquelle: Sergey Nivens - stock.adobe.com/ Saibarakova Ilona - stock.adobe.com

Bildunterschrift: Einfach und schnell an Geschäftskunden verkaufen: Das neue [Conrad Whitepaper](#) informiert über Vorteile und Möglichkeiten digitaler Marktplätze

Hirschau, im Oktober 2022. Die digitale Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen gewinnt immer mehr an Bedeutung. Während B2C-Marktplätze schon längst ein fester Bestandteil des Shoppingalltags von Privatverbrauchern sind, holt auch der B2B-Sektor stark auf. Mit seinem neuen [Whitepaper](#) wendet sich das Conrad Team an alle, die diesen Trend nicht verpassen und den professionellen Kauf und Verkauf von Waren vermehrt über digitale Marktplätze abwickeln wollen.

Kompakt auf elf Seiten: Alles Wichtige zum Marktplatzgeschäft

Die wichtigsten Vorteile liegen auf der Hand: Hersteller, Händler und Distributoren erschließen sich quasi über Nacht neue Absatzkanäle für ihre Ware, während einkaufende Unternehmen ihre Effizienz in der Beschaffung optimieren. Unter dem Titel „B2B-Potenziale auf digitalen Marktplätzen ausschöpfen“ bietet das neue Conrad Whitepaper auf elf Seiten einen schnellen und kompakten Überblick. Es liefert aktuelle Zahlen und Fakten rund ums Marktplatz-Geschäft. Und es hält Antworten auf die wichtigsten Fragen bereit:

- Was sind Online-Marktplätze?
- Weshalb sind sie zukunftsrelevant?
- Welche Zahlen belegen diesen Trend?

- Worin unterscheiden sich B2C- und B2B-Marktplätze?
- Was sind die Vorzüge digitaler Marktplätze für den B2B-Sektor?
- Welche Chancen ergeben sich für Hersteller, Händler und Distributoren?
- Welche Vorteile haben Unternehmen und professionelle Einkäufer?

Ein Blick ins neue Conrad Whitepaper zeigt: Es gibt genug Gründe, weshalb Unternehmen den Wandel hin zum digitalen Handel weniger als Zwang, sondern vielmehr als Chance wahrnehmen sollten, neue Märkte und Kundengruppen zu erobern.

Von Profis für Profis: Fünf Jahre Marktplatz-Erfahrung

Der bereits im Jahr 2017 gelaunchte Conrad Marketplace ist heute integraler Bestandteil der Conrad Sourcing Platform. Mit seinem gleichermaßen breiten wie tiefen Sortiment im Bereich des technischen Bedarfs wendet er sich exklusiv an Geschäftskunden. Er deckt die komplette Verkaufstransaktion inklusive Abwicklung der Lieferung und Zahlung von Waren ab. Mittlerweile sind 650 Hersteller und Händler auf der Conrad Sourcing Platform aktiv und Geschäftskunden in Deutschland können aus über 7 Millionen Produktangeboten wählen. Um Cross-Border-Beschaffung über Landesgrenzen hinweg zu ermöglichen, forciert Conrad Electronic aktuell die Internationalisierung: In Österreich und den Niederlanden ist Conrad bereits mit einem Marktplatz vertreten, weitere Länder folgen.

[Hier](#) steht das neue Conrad Whitepaper zum Download bereit. Weitere Infos zum Thema speziell für Verkäufer gibt es hier: platform.conrad.de/de/verkaeuffer/verkaeuffer-werden

CONRAD | PORTRAIT

[Conrad Electronic](#) steht seit 1923 für Technik und Elektronik und bietet heute als Sourcing Platform Produkte und Services für Kund*innen aus dem Business- und Privatkundenbereich an. Unternehmen decken auf der Conrad Sourcing Platform ihren gesamten technischen Bedarf aus einer Hand. Für einfache, schnelle und umfassende Beschaffung stehen über 7 Millionen Produktangebote von mehr als 6.000 Marken sowie passgenaue Services bereit. B2B-Kunden profitieren außerdem von der direkten Betreuung im Key Account Management und Inside Sales. Mit maßgeschneiderten E-Procurement-Lösungen setzt die Conrad Sourcing Platform darüber hinaus auf Omnichannel Access, um Geschäftskunden die jeweils für sie passende elektronische Einkaufsanbindung zur Verfügung zu stellen. In 17 Ländern Europas am Markt vertreten, ist das Familienunternehmen mit Sitz im oberpfälzischen Hirschau (Ostbayern) einer der führenden Omnichannel-Anbieter für bequemes One-Stop-Shopping.



Pressekontakt:

**dellian consulting GmbH
communication + training
Margit Dellian
Hegelmaierstraße 24
74076 Heilbronn**

Tel: +49 (0) 7131 79 73 76 0
E-Mail: info@dellian-consulting.de
Website: dellian-consulting.de

Informationen:

**Conrad Electronic SE
Christina Bauroth
Klaus-Conrad-Straße 1
92240 Hirschau**

Tel.: +49 (0) 9622 60 53 944
E-Mail: public.relations@conrad.de
Website: presse.conrad.de

