

# Checkliste für die Geschenke-Saison

Von der strategischen Vorbereitung im Sommer bis zur Retourenplanung im Dezember – dieser Zeitplan führt Sie Monat für Monat durch alle wichtigen Aufgaben. Nutzen Sie die Checkliste, um von der Lagerlogistik über Verkaufsaktionen bis zu Anzeigen-Kampagnen alles optimal zu steuern und so die Peak-Season bestmöglich zu nutzen.

## Juli – Mitte August:

Strategische Vorbereitung

### Lagerlogistik & Lieferketten prüfen

- ☐ Sind Bestseller & ggf. saisonale Produkte ausreichend vorrätig?
- ☐ Gibt es kurzfristige Trends, die noch bestellt werden können?

### Marketingplanung starten

- ☐ Sonderaktionen definieren (z.B. Black Friday Deals).
- ☐ Rechtzeitige Anmeldung für relevante eBay Coupons über [wachstumsportal.ebay.de/](https://wachstumsportal.ebay.de/)
- ☐ Budget für Advertising, eigene Verkaufsaktionen, Tages- und Wochen-Deals planen
- ☐ Paketeinleger designen & drucken

## Ende August – September:

Systematische Vorbereitung

### Fokus-Angebote / -Artikel optimieren

- ☐ Titel, Beschreibung, Keywords & mobile Ansicht prüfen
- ☐ Plattformgerechte Beschreibungen mit strukturierten Daten
- ☐ Hochwertige, saisonale Produktbilder
- ☐ Passende Kategorie & vollständige Artikel-Merkmale
- ☐ Kostenloser Versand & 30 Tage Rückgaberecht einstellen

### Cross-Border-Trade starten

- ☐ eBayMag aktivieren für internationalen Verkauf

### Servicestatus sichern

- ☐ FAQs & Rahmenbedingungen aktualisieren (z. B. zu Lieferzeiten)
- ☐ Täglich auf Anfragen reagieren, besonders in / nach Peak-Phasen Fokus erhöhen & Support ggf. Ausbauen

## Oktober:

Marketing

### Marketing-Kampagnen launchen

- ☐ Spätestens jetzt Anzeigen-Kampagnen starten
- ☐ Shop-Newsletter mit Empfehlungen & Geschenktipp
- ☐ Verlängertes Rückgaberecht für Weihnachtsgeschäft kommunizieren

## November:

Peak aktiv managen  
(Singles Day, Black Friday,  
Cyber Monday)

### Preise & Rabatte

- ☐ Rabatte smart staffeln (z. B. Early Access für Stammkund\*innen) & eigene Coupons erstellen

### Anzeigen-Kampagnen & Performance-Monitoring

- ☐ Werbe-Strategie überprüfen, Budgets ggf. anpassen
- ☐ Fokusprodukte monitoren und Traffic Report mit CTR; Conversion-Rates sowie Top20 Share täglich prüfen

## Dezember:

Last-Minute-Geschäft  
& Weihnachtsversand

### Kommunikation zu Lieferzeiten & Geschenkoptionen

- ☐ Daten für rechtzeitigen Versand klar kommunizieren z.B. per Shop-Newsletter
- ☐ Geschenkverpackung oder Grußkarten als Add-on anbieten (in Untertitel ergänzen)

### Retourenstrategie für Januar vorbereiten

- ☐ Prozesse zur schnellen Wiederaufbereitung planen