

# Richtig listen

List for margin, not just for sales

In Lektion 01 ging es ums schnelle Loslegen mit Home-Stock. Jetzt hast du echte gesourcte Ware — und hier holst du die Marge raus. Ein starkes Listing verkauft schneller und teurer als ein schwaches.

## S.1 Verstehen

### 1 Jetzt zählt die Marge

Anders als beim Start geht es nicht mehr um die erste Bewertung, sondern um echten Gewinn pro Artikel.

### 2 Anatomie eines starken Listings

Such-Titel mit Keywords, gute Fotos, klare Beschreibung, richtige Kategorie & Attribute, durchdachter Preis.

### 3 Foto-Standard

Tageslicht, ruhiger Hintergrund, Detail- und Mängelfotos. Fotos verkaufen, nicht Text.

### 4 Preisstrategie

Ankerpreis mit etwas Luft für Preisvorschläge — statt von vornherein zu tief zu gehen.

#### PROFI-TIPP

Die **richtige Kategorie und Attribute** sind kein Pflicht-Klick, sondern dein Ranking-Hebel: Die Plattform zeigt dein Listing in den richtigen Filtern — mehr Sichtbarkeit, ganz ohne Mehrkosten.

## S.2 Vom Artikel zum Top-Listing

**1 Fotos & SKU bereitlegen**  
Die guten Fotos vom Wareneingang nutzen (Lektion 04)



**2 Titel mit Keywords**  
Marke + Teil + Größe + Farbe — wonach Käufer wirklich suchen



**3 Klar beschreiben**  
Maße, Material, Zustand und Mängel ehrlich angeben



**4 Kategorie & Attribute setzen**  
Richtig einsortieren — das bringt dich in die passenden Filter



**5 Preis mit Marge**  
Ankerpreis + Spielraum für Preisvorschläge



**6 Veröffentlichen & teilen**  
Auf der/den Plattform(en) live stellen, regelmäßig hochschieben

**i** Ein starkes Listing dauert von Hand seine Zeit — und du machst es pro Artikel neu. Wie du genau diese Schritte **in Sekunden und x-fach** erledigst, ist das Thema von Lektion 06.

### S.3 Schwach vs. stark

	Schwaches Listing	Starkes Listing
<b>Titel</b>	„Jacke schwarz Gr. M“	„The North Face Daunenjacke schwarz Gr. M“
<b>Fotos</b>	1 dunkles Handyfoto	5 helle Fotos + Detail & Mängel
<b>Beschreibung</b>	„guter Zustand“	Maße, Material, Zustand, Mängel
<b>Kategorie</b>	Irgendeine	Exakt + alle Attribute gesetzt
<b>Preis</b>	Geraten	Recherchiert, mit Verhandlungs-Luft

#### CHECKLISTE: VOR DEM VERÖFFENTLICHEN

- Titel enthält Marke, Teil, Größe & Farbe
- Mind. 4–5 helle Fotos inkl. Mängel-Detail
- Beschreibung mit Maßen, Material & Zustand
- Richtige Kategorie + alle Pflicht-Attribute gesetzt
- Preis recherchiert, mit etwas Verhandlungsspielraum

**i** Auf **Vinted und eBay gleichzeitig** listen = doppelte Reichweite. Damit du dabei nicht doppelt arbeitest und keine Doppelverkäufe riskierst, braucht es einen sauberen Sync — Lektion 06.