

Festpreismarktplatz Hitmeister.de expandiert und sucht Fachhändler für Unterhaltungselektronik

- *Weitere Händler für Spielkonsolen, Digitalkameras, LCD-TV's und Navigationssysteme gesucht*
- *Hitmeister-Händlerschutz bietet umfassende Sicherheit etwa gegen Inkassorisiko*
- *Bereits 1.500 Händler vertrauen auf Hitmeister*

Köln, 18.11.2008 – Fachhändler gesucht: Hitmeister.de, stark wachsender Internetmarktplatz mit Festpreisen für Medien, Software und Elektronik, unterstützt jetzt gewerbliche Händler beim schnellen Einstieg noch vor Weihnachten. Die Einbindung von Produkten gewerblicher Händler kann über alle gängigen technischen Möglichkeiten (z.B. Dateiupload oder XML-Schnittstelle) geschehen. Die Schnittstelle ist sehr einfach zu handhaben und persönliche Ansprechpartner unterstützen Interessenten über eine Händlerhotline werktags von 8 bis 19 Uhr mit umfassender Beratung. Das besondere Augenmerk bei der Einbindung weiterer Fachhändler liegt bei Hitmeister.de derzeit auf den Kategorien Spielkonsolen, Digitalkameras, LCD-TV's und Navigationssysteme.

„Unser Nahziel ist es, bis Jahresende die ambitionierte Zahl von 2.000 Händler zu erreichen“, erklärt Sebastian Fellhauer, Projektmanager von Hitmeister.de, die selbst gesteckten Ziele. Derzeit verfügt der Festpreismarktplatz knapp 12 Monate nach dem Start schon über mehr als 1.500 Händler.

Hitmeister übernimmt Zahlungsgarantie

Händler haben für das Einstellen ihrer Produkte auf dem reichweitenstarken Marktplatz keinerlei fixe Kosten: Es gibt keine Einstellgebühren, erst nach Verkauf eines Produktes wird eine Gebühr fällig (s.u.). Hitmeister.de unterstützt seine Händler darüber hinaus mit einer branchenweit einmaligen Hitmeister-Zahlungsgarantie: Damit garantiert Hitmeister dem Verkäufer den Erhalt seiner Zahlung und vermittelt, falls es zu Ungereimtheiten zwischen den Parteien kommen sollte. Neben dem persönlichen und schnellen Kundenservice von Hitmeister, loben die Händler insbesondere überdurchschnittlich gute

Conversion Rates innerhalb des Marktplatzes. Einige Händler erwirtschaften alleine über Hitmeister bereits mehrere 10.000-Euro Umsatz im Monat, der gesamte, monatliche Handelsumsatz des Marktplatzes liegt im deutlich sechsstelligen Bereich.

Kreative Sonderservices: Um sich mit ihrem Angebot aus der Masse der derzeit schon verfügbaren 20 Millionen Produkte herauszuheben, bietet Hitmeister seinen Händlern beispielsweise gegen eine Gebühr an, bei der Produktübersicht das Logo des Shops anzuzeigen oder die Produkte des zahlenden Händlers farbig hervorzuheben, um so noch größere Aufmerksamkeit zu generieren.

Händlerhotline

Die Händlerhotline ist unter haendler@hitmeister.de oder 0221-27240721 werktags von 8 bis 19 Uhr erreichbar.

Gebühren

Für Händler fallen keine Kosten für das Einstellen der Produkte bei Hitmeister.de an – erst nach dem Verkauf werden Gebühren erhoben: Die Provision für Hitmeister beträgt in der Kategorie Elektronik (inkl. Spielkonsolen und -zubehör) pro verkauftem Artikel 1,78 EUR (1,50 EUR zzgl. 19% MwSt.) + 7,5% des Bruttoverkaufspreises (zzgl. 19% MwSt.).

In allen anderen Kategorien beträgt die Provision pro verkauftem Artikel 0,70 EUR (zzgl. 19% MwSt.) + 12,5% des Bruttoverkaufspreises (zzgl. 19% MwSt.).

Über Hitflip Media Trading GmbH

Hitmeister (<<http://www.hitmeister.de>>) ist nach der Tauschbörse Hitflip das zweite Portal der Hitflip Media Trading GmbH. Bei Hitmeister können Medienprodukte wie CDs, DVDs, Bücher, Hörbücher, Games und Hardware wie Spielkonsolen, -zubehör und Elektronikartikel sicher, bequem und günstig gekauft und verkauft werden. Die Einstellung von eigenen Produkten durch gewerbliche und private Verkäufer ist denkbar einfach. Umfangreiche Garantien schützen Käufer und Verkäufer gleichermaßen.

Zurzeit bietet der Online-Marktplatz mehr als 20 Millionen neue oder gebrauchte Produkte, Tendenz stark steigend. Gegründet wurde Hitmeister im Herbst 2007 von den Geschäftsführern der Hitflip Media Trading GmbH Andre Alpar, Jan Miczaika und Gerald Schönbacher. Als Projektleiter fungiert Sebastian Fellhauer.