

Strategie Ebay

4 raisons pour lesquelles **eBay** revend Skype : 1. Skype a été surévalué lors du rachat. En octobre 2007, un rachat à 3,1 milliards de dollars. Actualité **eBay** : Histoire, actualité, stratégie de la société **eBay**. - [Vendre sur ebay](#) Amazon ouvre son service de livraison : Amazon développe millions de visiteurs uniques par mois*. La commercialisation des espaces publicitaires de Sport24.com vient renforcer le pack sport proposé d'audience lors des grandes manifestations.** Pour Benjamin Faes, Directeur Général d'AOL France : « Ce nouveau partenariat avec Sport Tour. Organiser pour les dirigeants de start ups high tech des rencontres exclusives et individuelles avec les principaux acteurs de la Silicon Valley. Whitman revient sur l'histoire d'**eBay**, sa stratégie, son potentiel de développement. Video à télécharger. - [Ebay](#) John Donahoe : Portrait du fondateur, notamment ceux à destination des power sellers. - [Ebay](#)

[uaire](#) => [Sociétés Internet - Monde](#) => [Ebay](#)

4 raisons pour lesquelles eBay revend Skype - 1. Skype a été surévalué lors du rachat. En octobre 2007, un rachat à 3,1 milliards de dollars était «outrancier en termes de monétisation» selon les propos de son fondateur. 2. eBay a déjà déprécié 1,4 milliard de dollars sur Skype. Donc le "hit" a déjà été pris. 3. Skype renflouerait les caisses d'eBay. eBay a besoin de cash pour développer ses métiers de base - les enchères (eBay.com) et les paiements en ligne (PayPal) notamment à l'international, où eBay doit encore convaincre sur bien des marchés. 4 : eBay n'a jamais trouvé de vraie synergie avec Skype. La start-up était gérée «comme une société relativement indépendante, avec une liberté opérationnelle forte», expliquait dernièrement Julien Décot, responsable de la stratégie chez Skype.

Meg Whitman sur le point de quitter eBay - Après 10 ans à la tête du géant américain des ventes aux enchères par Internet, Meg Whitman est sur le point de quitter eBay. Son successeur sera probablement John Donahoe qui dirige actuellement la business unit "enchères" (deux tiers du CA de 6Mds\$ d'eBay). Au programme du successeur, un plan de développement / redressement pour eBay: revente de Skype, baisse des commissions, amélioration de l'expérience utilisateur.

Retour aux sources pour Ebay - Se concentrer sur son coeur de métier: Ebay axe sa stratégie sur le renouvellement de ses services d'enchères, notamment ceux à destination des power sellers.

John Donahoe - Portrait du numero 2 d'ebay et analyse de la stratégie à venir.

Ebay France - visite des locaux - Diaporama du siège de eBay en France.

Interview M. Whitman - Meg Whitman revient sur l'histoire d'ebay, sa stratégie, son potentiel de développement. Video à télécharger.

Bob Swan - CFO d'ebay - Bob Swan - ancien de General Electric - est nommé directeur financier d'Ebay.

Conseils de Meg Whitman - Meg Whitman revient sur les meilleurs conseils qu'elle a reçus dans sa carrière.

Historique ebay - Histoire d'ebay depuis sa création en 1995.

Vendre sur eBay - Informations sur l'utilisation d'eBay pour vendre sur Internet.

Pay per call - La stratégie du rachat de skype par ebay pourrait s'expliquer (entre autres...) par le développement de la publicité en pay per call. Le clic sur une pub déclenche un appel téléphonique chez l'annonceur. Le prix est plus élevé (7\$ par clic).

ebay achete shopping.com - Ebay se positionne sur le marché des comparateurs de prix (type Kelkoo ou Froogle) en achetant shopping.com

Présentation de Ebay - Depuis 1995, Ebay propose aux internautes du monde entier sa plate-forme de transactions commerciales : présentation officielle de la société Ebay.

Meg Whitman - Présentation de Meg Whitman, PDG de Ebay.

Pierre Omidyar - Présentation de Pierre Omidyar, fondateur de Ebay.

[ebay se lance dans les petites annonces](#) - Pour concurrencer craigslist, ebay lance un service de petites annonces gratuites dans 50 villes et pays.

L'annonce commence à faire grand bruit sur Internet : Meg Whitman, actuelle présidente d'eBay, va bientôt quitter son poste pour le céder à John Donahoe.

Et le nouveau PDG du site de vente aux enchères, qui prendra ses fonctions le 31 mars prochain, a déjà annoncé quelques remaniements qu'il compte apporter à eBay à l'avenir.

eBay baisse ses taxes

Le but principal d'eBay, dans les prochains mois, est de booster les ventes du site durant l'année 2008. Et la première mesure proposée par John Donahoe pour cela est de réduire les frais d'insertion d'une petite annonce, afin d'inciter les utilisateurs à mettre des objets en vente sur le site. Cette réduction concerne aussi bien les ventes aux enchères que celles à des prix fixes, et peut aller de 25 à 50%. En contrepartie, les commissions du site augmentent quelque peu, et passent ainsi de 5,25% à 8,75%. Ces chiffres sont basés sur la version américaine d'eBay, mais le site a laissé entendre qu'ils peuvent encore varier selon les différents pays.

Après 10 ans d'existence, eBay commence à voir les limites de son modèle économique. Amazon, son principal concurrent, lui fait de plus en plus d'ombre sur un marché qui compte avant tout sur l'internaute...

Ebay s'apprête à revoir complètement sa stratégie et devrait être amené dans les prochaines semaines à baisser substantiellement ses frais d'insertions.

Les plaintes des Ebayers envers leur site de vente aux enchères préféré concernant les frais d'insertion, parfois astronomiques, demandés pour la parution de leurs annonces auraient-elles enfin trouvé une oreille attentive ? C'est en tout cas ce que l'on pourrait penser avec cette annonce de John Donahoe, le nouveau PDG de Ebay.

Mr Donahoe, [qui prendra le 31 mars prochain la succession de Meg Whitman](#) à la tête de la société, a en effet déclaré à IDG News que Ebay devra réajuster sa stratégie dans les mois à venir. Parmi les grandes mesures annoncées, on notera une diminution substantielle des frais d'insertion qui pourraient chuter de 67 % et ce, surtout pour les annonces dont le prix de départ sera situé en-dessous de 25 \$.

Grâce à cette chute, Ebay espère faire redécoller le nombre d'objets mis en vente sur son site et ainsi relancer sa croissance interne qui a plutôt tendance à s'essouffler.

Enfin, autre bonne nouvelle, l'option galerie photo pourrait à terme devenir gratuite (Cette option se paye 20 centimes sur ebay.be) et ce, afin de rendre un peu plus de convivialité au site et de faciliter la recherche des acheteurs.

Des contreparties

Evidemment, ce qu'Ebay vous donne d'une main, il le reprend de l'autre. C'est ainsi que les commissions

pourraient sensiblement augmenter pour atteindre 8,75% du prix final de l'objet vendu.

Autre petit changement dans la stratégie, les objets des ebayers bien évalués seront placés en premier lieu dans les recherches alors que les vendeurs ayant un haut taux de mécontentement obtiendront désormais un plus faible taux d'exposition.

Des déclarations qui visent en premier lieu le site américain mais qui devraient être largement répercutées sur les autres portails d'Ebey dans les prochains mois.



Ebay s'offre Skype pour 3,3 milliards d'euros

par [Estelle Dumout](#), ZDNet France. Publié le 12 septembre 2005

Tags: [Business](#), [Internet](#), [VoIP](#), [E-commerce](#)

Business - Ebay a réussi là où Yahoo et News Corp ont échoué en s'emparant d'une des sociétés les plus convoitées du secteur. Il prévoit déjà de facturer les communications spéciales entre vendeurs et acheteurs sur sa plate-forme d'enchères.

La nouvelle a été officialisée ce matin. [Parmi tous ses prétendants](#), Skype a finalement cédé aux avances du numéro un des enchères en ligne Ebay. Le groupe américain met 2,1 milliards d'euros sur la table, pour moitié en cash et pour moitié en actions, pour acquérir la totalité du capital du spécialiste de la voix sur IP. Il s'engage aussi à verser aux actionnaires de Skype jusqu'à 1,2 milliard d'euros supplémentaires, selon les performances de l'entreprise dans les années à venir. Ce bonus devrait être payé en 2008 et 2009.

Soit un total de 3,3 milliards d'euros pour la société luxembourgeoise, créée en 2002, et dont le logiciel compte officiellement 54 millions d'utilisateurs enregistrés dans le monde entier (225 pays). Skype a généré environ 7 millions de dollars de chiffre d'affaires (CA) en 2004. Pour 2005, il affiche une prévision de CA à 60 millions et plus de 200 millions en 2006. Mais la société n'est pas encore rentable.

Les deux fondateurs de Skype, Niklas Zennström, directeur exécutif, et son partenaire [Janus Friis](#), vice-président en charge de la stratégie, conservent leurs fonctions. Zennström reportera directement à Meg Whitman, P-DG d'Ebay.

Un moteur de communication et d'e-commerce sans égal

«Cette acquisition renforcera la place de marché mondiale d'Ebay, et sa plate-forme de paiement, tout en permettant à la société de se diversifier et de trouver de nouvelles sources de revenus significatives», annonce Ebay [dans un communiqué](#). «Skype représente un bond en avant dans la façon de communiquer et une nouvelle façon de monétiser l'e-commerce», a expliqué Meg Whitman, dans une conférence téléphonique. Ce rachat est l'occasion pour le groupe de créer «un moteur de communication et d'e-commerce sans égal».

Selon les projets d'Ebay, Skype poursuivra ses activités classiques de VoIP, et sera également intégré à la plate-forme d'e-commerce du groupe américain. «Skype rationalisera et améliorera les communications entre les acheteurs et les vendeurs (...): les acheteurs pourront aisément parler aux vendeurs et obtenir les

informations qu'ils souhaitent pour se décider à acheter. Les vendeurs pourront plus facilement construire leur relation avec les clients et conclure leur transaction», explique Ebay. Ces communications pourraient être facturées spécifiquement, à l'appel, générant ainsi de nouveaux revenus pour Ebay.

Le groupe veut particulièrement cibler les sites commerciaux, qui souhaitent établir une relation plus directe avec leurs clients: ils pourront afficher un lien *click to call* ("cliquer pour appeler"), afin de permettre aux consommateurs de les appeler pour se renseigner avant d'acheter. C'est sur ce point qu'Ebay compte notamment se rémunérer; il estime qu'il s'agit d'un moyen beaucoup plus efficace d'amener à la conclusion d'une vente que les traditionnelles publicités au clic et autres liens sponsorisés.

Selon Meg Whitman, cette nouvelle fonctionnalité pourrait s'avérer particulièrement utile pour permettre à Ebay de se renforcer sur des secteurs comme la vente de voiture, l'immobilier ou les voyages en ligne.

Une stratégie risquée selon certains analystes

L'association avec le système de paiement électronique Paypal, également propriété d'Ebay, s'annonce par ailleurs fructueuse: «Un compte Paypal associé à un compte Skype pourrait permettre aux utilisateurs de payer facilement pour les services de Skype, tout en augmentant le nombre des comptes Paypal et le volume des transactions via ce système», affirme Ebay. L'intégration de Skype est également prévue dans les autres propriétés du groupe, comme le site de petites annonces Kijiji ou le site de comparaison de prix Shopping.com.

Reste toutefois à convaincre les analystes et les investisseurs de la pertinence de ces intégrations. Comme l'a expliqué Rajiv Dutta, le directeur financier d'Ebay, cette opération va diminuer les profits du groupe d'un penny par action chaque trimestre jusqu'à la fin 2006. Ce n'est qu'à cette échéance que l'achat de Skype contribuera de façon positive à la rentabilité d'Ebay, selon lui.

Certains analystes estiment que c'est très cher payé pour un résultat qui pourrait être obtenu différemment: «Ebay aurait pu développer sa propre plate-forme de communication et de messagerie, ou même en acheter une bien moins chère que ce qu'elle débourse pour Skype», affirme à l'agence Associated Press Mark Main, analyste chez Ovum. «Et si Ebay paye cette somme principalement pour la base d'utilisateurs de Skype et sa marque, c'est un investissement risqué.»

Le 9 septembre déjà, Antony Noto, analyste chez Goldman Sachs, expliquait dans une note avoir du mal à déterminer quel bénéfice ce nouveau service pourra amener à la plate-forme, pour dégager suffisamment de retour sur un investissement de plusieurs milliards de dollars. Si le pari peut se révéler payant sur les marchés en pleine croissance, comme la Chine, il estime toutefois qu'un simple contrat de licence avec Skype aurait pu suffire à Ebay pour parvenir à ses fins.

Faites votre étude de marché

- Sélectionnez les produits à vendre
Réfléchissez aux types de produits que vous souhaitez vendre, pour lesquels vous êtes en mesure de vous approvisionner et que vous connaissez déjà : des nouveaux produits pour lesquels vous avez un prix compétitif, des fins de stocks, des produits reconditionnés, etc.

- Vérifiez que vos produits sont autorisés à la vente sur eBay
Vérifiez que les objets mis en vente ne sont pas interdits sur eBay en consultant les [Objets interdits, contestables ou contrevenants](#). Ne prenez pas le risque que votre annonce soit annulée, que les privilèges associés à votre compte soient limités ou que votre compte soit suspendu !
- Comparez vos produits à ceux des autres vendeurs
Utilisez la fonction de recherche approfondie pour consulter les objets similaires aux vôtres et dont la vente est terminée. Cela vous permettra d'identifier les stratégies commerciales utilisées par les autres vendeurs. Trouvez les objets qui ont reçu le plus grand nombre d'enchères et essayez de comprendre la manière dont les vendeurs ont su rendre leurs annonces plus compétitives. De même, comparez le prix final à la description de l'objet pour voir ce qui a pu influencer les choix des acheteurs (services, garanties, présentation...).
- Analysez la demande des acheteurs

eBay Nouvelle Stratégie: ce qui était autrefois l'ancien est de nouveau au goût

Écrit par [Matt Pace](#) (contact - [e-mail](#)) - Mars 17th, 2009 | [Partager](#) - [Enregistrer](#) - [E-mail](#)

Au [eBay](#) géant web, il est avec des *nouveaux* et avec *l'ancienne* tant en termes de stratégie d'entreprise et la gamme de produits. Après avoir tenté en vain de se refaire en ligne comme un «détaillant» d'articles à prix fixe [pour rivaliser avec](#) des joueurs comme [Amazon.com](#) et [Wal-Mart](#). eBay la semaine dernière, mon oncle a pleuré quand il a annoncé qu'il retournait à ses racines comme un centre d'enchères pour les biens d'occasion et objets de collection (en plus des points encombrés). Pourquoi ce changement? L'année écoulée n'a pas été tendre sur celle-Darling moment de l'Internet qui a vu son trafic et de la fortune déclin.

Pour soutenir la concurrence sur le marché à prix fixe, eBay a adopté une série de politiques et les changements de site que les vendeurs de puissance favorisés au détriment des magasins plus petits. En tant que vendeurs occasionnels abandonné le site, les acheteurs ont migré ailleurs à la recherche du difficile à trouver des produits sur lesquels eBay développé son activité de trafic à Craigslist a augmenté de 40% sur l'année écoulée. En revanche, le trafic d'eBay était en baisse de 5,2% le mois dernier sur l'année précédente, tandis que le trafic d'Amazon a augmenté de 18,7%.



eBay.com Average Order Value

(Average value of completed eBay purchases - excludes eBay motors)



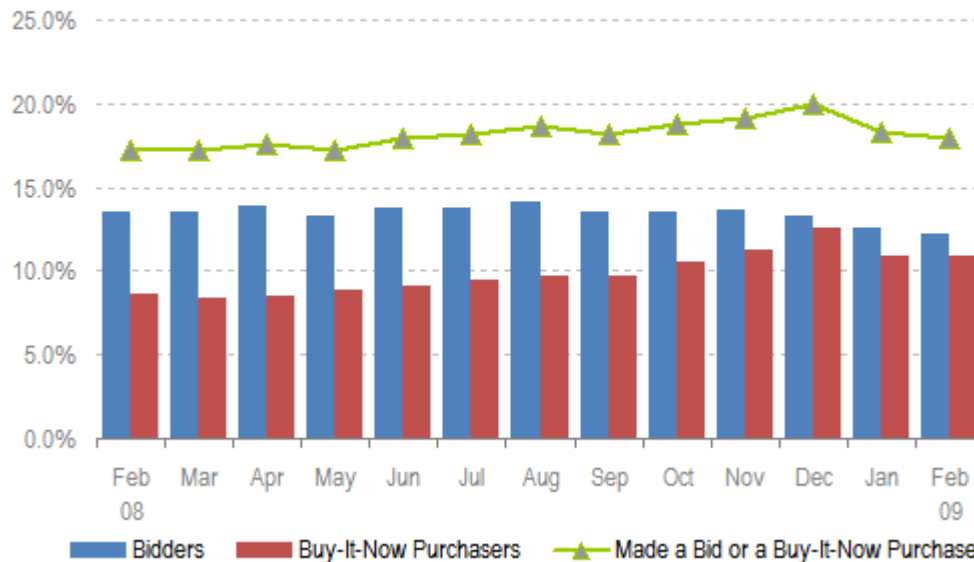
Non seulement les consommateurs de moins de retour sur le site, mais les valeurs de commande moyenne ont stagné autour de 28 \$ (autres que le pic au cours de la période des fêtes.) Étant donné que les revenus de marché eBay sont entraînées par les frais facturés aux vendeurs, le trafic baisse et valeurs de transaction plats ont conduit eBay à augmenter ses tarifs dans l'espoir de répondre aux attentes de Wall Street. En conséquence, eBay est serrant les vendeurs même sur le dos de la réussite de son activité repose.

Le eBay plus a essayé d'être un détaillant, plus ses clients se tournent donc vers des sites offrant une meilleure expérience d'achat globale avec des prix inférieurs au total, un meilleur service à la clientèle, et les livraisons prévisible, sans parler de la prévention du risque de fraude. Le pourcentage de visiteurs d'eBay qui ont magasiné chez Amazon a bondi de 41% en Février 2008 à 53% le mois dernier. Au cours de la même période, les visiteurs de la Croix-Amazonie-achat eBay est resté inchangé à 58%, suggérant d'eBay fixe stratégie de prix n'a pas réussi à attirer d'importants nombre de nouveaux acheteurs sur le site.

En se concentrant autant sur articles à prix fixe vendus par des vendeurs de grandes, eBay a brouillé la distinction entre elle et la litanie des sites de magasinage et des outils sur le web (comme shopping.com qui est également propriétaire d'eBay). Ce faisant, eBay a bradé une grande partie du capital de la marque qui établissent une fois qu'il l'écart du reste de l'univers de détail en ligne.

Bidders and "Buy-It-Now" Purchasers as a % of Total Traffic

(% of eBay's visitors that made a bid or purchased a fixed price item - excludes eBay Motors)



En mettant l'accent davantage sur les produits à prix fixes, il n'est pas surprenant que eBay a vu une augmentation régulière du nombre d'acheteurs en faisant "Buy-It-Now" achats sur l'année écoulée. En Février, 11% des visiteurs d'eBay, ou 7,8 millions de clients, a fait une Buy-it-Now achat (hausse de 20% par rapport à l'année précédente). Toutefois les gains de l'activité à prix fixe ont été éclipsées par le recul de l'activité traditionnelle vente aux enchères d'eBay. Le pourcentage du trafic d'eBay qui a fait une offre sur une enchère a chuté de 13,5% en Février 2008 à 12,2% le mois dernier. Au total, 1,5 millions de clients de moins placé une enchère sur eBay le mois dernier que ne Février dernier.

défis d'eBay sont des multi-facettes, et il reste à voir si, simplement en revenant à ses racines comme un site d'enchères ne peut reconquérir des acheteurs et des vendeurs qui ont depuis longtemps renoncé à utiliser le site. Commerce de détail en ligne a considérablement évolué depuis eBay a été fondée il ya une décennie. Les consommateurs avisés ont appris comment et où trouver des offres en ligne, mais les actifs incorporels de valeur hors de prix lorsqu'ils prennent leurs décisions d'achat. Les consommateurs s'attendent à un niveau de service qu'à certains égards, dépasse la capacité d'eBay de contrôler dans son rôle d'intermédiaire. Étant donné que, eBay serait mieux servi Au-delà de la stratégie produit et se concentrer plutôt sur l'amélioration de l'expérience de magasinage pour les acheteurs *et* les vendeurs que son rafistolage constante semble se faire plus de mal que de bien.

Ebay modifie sa stratégie - Again

ar Spors Kelly

Mois après avoir suggéré qu'il voulait être un grand détaillant en ligne de nouveaux produits - un peu comme Amazon.com - eBay tente d'ouvrir un nouveau cours: se concentrer sur la vente surchargés et un peu utilisé dans le monde des stocks de large.

Hier, le directeur général John Donahoe, a déclaré aux analystes que le site d'enchères a été un recentrage de ses énergies étant donné l'état de l'économie et de ses luttes économiques, ces derniers mois, selon un article WSJ. La décision intervient alors que la société a réalisé 16% au quatrième trimestre de baisse des revenus et se bat pour rester compétitif dans le monde La modernisation du commerce en ligne.



M. Donahoe n'a pas été très précises sur la manière dont elle envisage de se recentrer sur la vente de stocks surstocks, mais il a ajouté que le cadre de sa stratégie visant à attirer les acheteurs par l'amélioration de son moteur de recherche et de créer un catalogue en ligne. La société voit aussi grande opportunité de croissance pour son unité de paiement en ligne PayPal.

Qu'est ce que cela signifie pour les petits vendeurs? Les nouvelles sont de nature à mécontenter encore davantage les vendeurs eBay de longue date de nombreux petits centrées sur le modèle des enchères traditionnelles, selon AuctionBytes.com, un site Web pour les marchands en ligne. Nous avons écrit assez longuement comment le détaillant a augmenté les frais de vente, des vendeurs forcés d'utiliser PayPal pour les transactions, axée sur les prix fixes plutôt que les prix des enchères et modifié le système de rétroaction. Commentateurs nombreux sur ce blog a déclaré que ces changements les a poussés à fermer leurs boutiques eBay ou essayer les sites d'enchères, telles que Etsy.com

Mais la nouvelle stratégie suggère le détaillant veut aujourd'hui se concentrer davantage sur le «Diamond-PowerSellers niveau" qui vendent de grandes quantités de marchandise en liquidation - pas exactement la vente aux enchères traditionnelle de style vendeurs qui vendent des objets de collection. C'est "juste le message que depuis longtemps les petits vendeurs sur eBay ne veut pas entendre», écrit AuctionBytes 'Ina Steiner. D'autre part, il pourrait y avoir une ouverture de plus grandes entreprises de petites qui se vendent déjà peu utilisés ou liquidés en ligne l'inventaire.

Vendeurs d'eBay, quel est votre prendre sur les nouvelles de l'entreprise? Sont les changements bon ou mauvais pour vous?

eBay dévoile Nouvelles et Stratégie à l'Analyst Day

Bay a prononcé un large aperçu de ses activités à des analystes le mercredi et peint un tableau idyllique pour l'année 2011 -, mais il a déclaré cette année ne sera pas grande pour les marchés (croissance devrait être plus lente que celle du marché en 2009). eBay lourdement la promotion de son entreprise PayPal, et se sont plaints aux analystes qu'ils étaient sous-évaluation des stocks eBay.

Mais ce qui avait des gens bourdonnement est la déclaration d'eBay selon laquelle il avait décidé de courir après "marchés secondaires" pour ses activités de marché, abandonnant son «Détaillant» stratégie. Une diapositive de la présentation a montré une possibilité de 500 milliards marché des «détaillants hors de prix, points de vente, les liquidateurs et les grossistes."

Président de eBay Marketplaces Lorrie Norrington dit: «Une analogie qui est assez simple, c'est que les anciens d'eBay fait un séjour dans les greniers des peuples et des garages. Le nouveau eBay est assis dans les entrepôts, les liquidateurs et les détaillants hors de prix. Et ils cherchent pour canal rentable pour être en mesure de se déplacer à grande vitesse. "eBay SVP & GM en Amérique du Nord Marketplaces Stephanie Tilenius révélé que eBay permet à certaines entreprises à se marque sur eBay."Nous allons changer la façon dont nous montrent effectivement certains de ces vendeurs, ces magasins plus grands, sur eBay, at-elle ajouté.

Pendant la présentation, les dirigeants d'eBay ont révélé la société va déployer »la résolution premier contact» pour les acheteurs de haut, et la protection de l'acheteur, qui sonne comme il garantira l'achat de principaux acheteurs aux États-Unis et Royaume-Uni, venant en avril. L'objectif est d'élargir à terme le programme à tous les acheteurs américains, suivie de protection pour les acheteurs internationaux. En outre, Diapositive # 84 dans [ce fichier PDF](#) montre les "mesures plus audacieuses" eBay a déclaré qu'il serait prise cette année. (Attention: le fichier mai prendre un certain temps à charger.)

diapositives de la présentation d'eBay révélé une réflexion de la direction sur l'entreprise de marché. Slide 95 montre l'expérience "nouvelle verticale de biens durables"; montre Slide 97, le multi-format SKU annonce; Slide 99 montre d'eBay philosophie des articles montrant les acheteurs dans tous les formats (vente aux enchères, à prix fixe, petites annonces et la publicité) et dans toutes les conditions (neuves, usagées, hors-saison) - que l'on pourrait être tenté d'appeler une approche portail d'achats.

Il y avait beaucoup d'absorber de la présentation de la Journée des analystes. Vous pouvez écouter la diffusion Web en ligne et voir les diapositives via le [blog d'eBay encre](#), et voici les liens vers une couverture complémentaire.

AuctionBytes Couverture

eBay stratégie a révélé: Surplus d'inventaire de liquidateurs Diamond