

PushThePrice - das geringste Gebot erhält den Zuschlag

PushThePrice ist ein Auktionshaus im Internet. Im Gegensatz zu dem Marktführer ebay basiert **PushThePrice** auf dem Prinzip einer Rückwärtsauktion (reverse auction). Nicht der Verkäufer einer Ware eröffnet eine Auktion, sondern der Benutzer, der diese Ware kaufen möchte. Das geringste Gebot erhält den Zuschlag, das Motto für Verkäufer lautet: **wer bietet weniger**.

PushThePrice erreichen Sie über die Internetadresse <http://www.PushThePrice.de> und wird betrieben von der PushThePrice Limited.

Das Prinzip

Bei herkömmlichen Auktionshäusern eröffnet der Verkäufer die Auktion mit der Beschreibung des Artikels, den er verkaufen möchte. Bei **PushThePrice** eröffnet der Auktionsinhaber eine Auktion für einen Artikel, den er kaufen möchte. Dabei wählt er einen maximalen Preis, den er für diesen Artikel bezahlen möchte.

Benutzer, die diesen Artikel an den Auktionsinhaber verkaufen möchten, geben ein entsprechendes Gebot ab.

Nach der Anmeldung kann der Benutzer alle Funktionen von **PushThePrice** vollkommen kostenlos nutzen: sowohl das Eröffnen von Auktionen als auch die Abgabe eines Gebotes auf eine Auktion ist kostenlos. Die Nutzung von **PushThePrice** ist somit weder für den Auktionsinhaber noch für den Benutzer, der ein Gebot auf die Auktion abgibt, mit Kosten verbunden.

Der Auktionsinhaber bestimmt auch, wer die Versandkosten übernimmt und welche Zahlungsmethode er akzeptiert (Treuhandservice von PayPal oder iloxx eingeschlossen).

PushThePrice bietet seinen Nutzern außerdem den Service einer InfoMail. Mit dieser werden die Benutzer über neu eröffnete Auktionen in der von Ihnen ausgewählten Kategorien informiert.

Die Vorteile

Sowohl der Auktionsinhaber als auch der Bietende haben viele Vorteile.

Der Auktionsinhaber hat den Vorteil, dass er die gesuchten Artikel zu dem Preis erhält den er maximal bezahlen möchte – oder zu einem günstigeren Preis. Dabei kann eine Auktion mehrere Angebote Gebote erhalten und das günstigste Gebot erhält den Zuschlag.

Mit diesem Prinzip wird der Kaufinteressent nicht mehr wie bei herkömmlichen Auktionen von anderen Bietern überboten.

Der Bietende, zum Beispiel Händler, kann genauso von **PushThePrice** profitieren. Dadurch, dass der Bietende sein Gebot frei wählen kann zu welchem er seinen Artikel verkaufen möchte, geht er nicht das Risiko ein, dass er den Artikel unter einem bestimmten Preis verkaufen muss. Bei herkömmlichen Auktionen besteht dieses Risiko bei jeder eröffneten Auktion.

Beide Parteien haben den großen Vorteil, dass weder der Kauf noch der Verkauf eines Artikels mit Kosten oder Provisionen verbunden ist.

Partner

Viele große Unternehmen gehören zum Partner-Netzwerk dem sich **PushThePrice** angeschlossen hat, darunter Amazon, eBay, Tchibo, Esprit, Karstadt sowie viele weitere Unternehmen und kleine Händler.

Statistik

Die Zahl der Auktionen steigt täglich und macht das immer größer werdende Interesse der Nutzer deutlich.

Aktuelle Statistiken belegen den wachsenden Erfolg und das steigende Interesse. So gibt es mittlerweile über 5700 Kategorien, 10000 Benutzer, über 100000 Seitenaufrufe und 1200 aktuelle Auktionen.