

Digitale Durchstarter: Mit KI und Automatisierung zum E-Commerce-Erfolg



15:15 - 16:30 Uhr

 amapuls

- 01 E-COMMERCE – WARUM JETZT?**
- 02 ERFOLGSFAKTOREN**
- 03 MARKT & PRODUKTE**
- 04 CONTENT & MARKETING**
- 05 AUTOMATISIERUNG**
- 06 AUFBAU E-COMMERCE BUSINESS**
- 07 FÖRDERMÖGLICHKEITEN**
- 08 DEINE FRAGEN**

INHALT



VORSTELLUNG

VOR STELLUNG

Über mich



David Rettenbacher
Amazon Trainer



0664 2493069



d.rettenbacher@digiPULS.com

3+ Jahre

Selbstständigkeit

Founder & CEO



Founder

AI SUITS

3+ Jahre

Amazon Erfahrung



VOR STELLUNG

Agentur



digiPULS GmbH
6020 Innsbruck, Österreich



office@digipuls.com
www.digipuls.com



amaPULS
Eine Marke der digiPULS GmbH



office@amapuls.com
www.amapuls.com



ZERTIFIZIERTE BERATER

VOR STELLUNG

Kennzahlen amaPULS



VOR STELLUNG

Vorteile mit amaPULS



Wertvolles Know-how

von erfolgreichen Sellern & Amazon Experten, inkl.
Schulungsunterlagen



Persönliche Begleitung

keine Video MasterClass, 1:1 Coaching



Hilfestellung

bei Herausforderungen & Problemen, inkl. Trouble-Shooting



100% Rücktrittsgarantie

maximale Sicherheit für Deine Entscheidung



Erstellung eines verkaufsstarken Listings

für ein profitables Amazon Business und zur Erhöhung der
Gewinnmarge



Amazon zertifizierte Agentur

offizieller Agentur-Partner von Amazon (Service Provider Network)

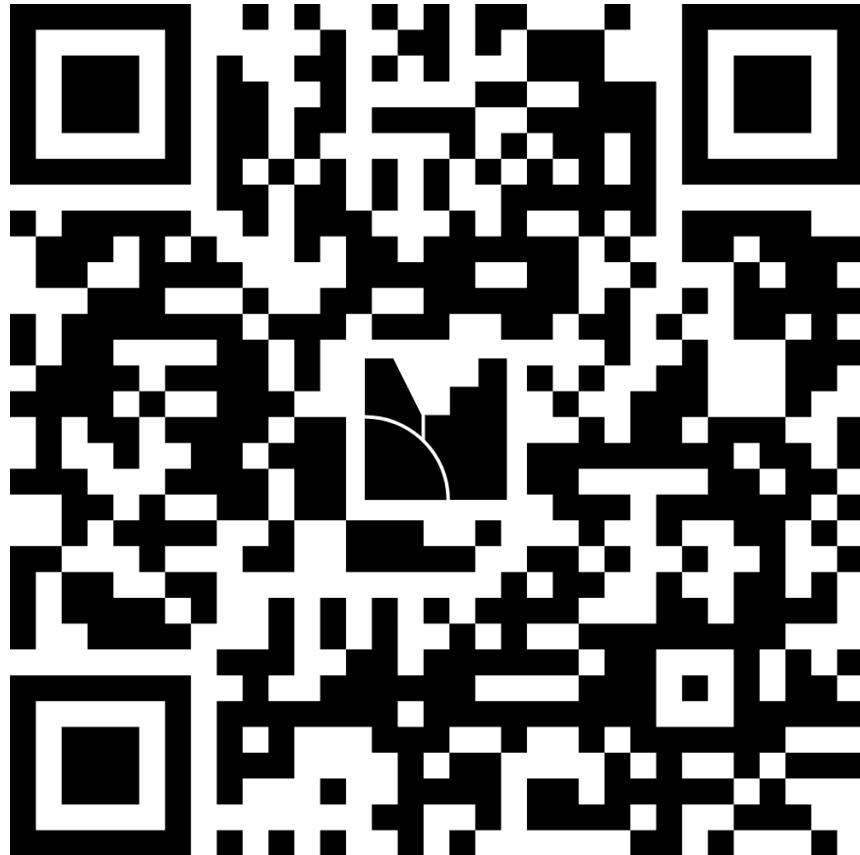


Fördermöglichkeit

Erhalte 50-80% der Coaching-Kosten zurück!

VOR STELLUNG

Kurzumfrage
Teilnehmer:innen



Besuche menti.com mit Deinem Smartphone und benutze den Code **8334 6567**

Powered by  **Mentimeter**

E-COMMERCE – WARUM JETZT?

E-COMMERCE — WARUM JETZT?

Zahlen, Daten, Fakten Amazon

- 1 Verkaufsumsätze**
Gesamtumsatz 638 Milliarden USD in 2024, Tagesumsatz 1,75 Milliarden USD
- 2 Umsatzanteil**
60% Umsatzanteil, gemessen am gesamten E-Commerce Umsatz in Europa.
- 3 Kundenanzahl**
310 Millionen Kunden, davon 30% Amazon Prime Kunden.
- 4 Produktsuche**
74% starten Produktsuche auf Amazon (Quelle: [OMR Studie](#))
- 5 Anzahl Drittanbieter**
2,5 Mio. Amazon Verkäufer weltweit, 240 Tsd. aus DE, 2,5 Tsd. aus AT
- 6 Private Label Business**
59% der Drittanbieter verkaufen Ihre Produkte unter einer Eigenmarke.
- 7 MultiChannel Strategie**
80% der Amazon Händler verkaufen über mehrere Plattformen, nicht nur über Amazon.
- 8 Zeitinvest**
76% der Händler benötigen für ihr Amazon-Business weniger als 20h pro Woche.
- 9 Sichtbarkeit**
30% der Käufer suchen bei der Produktrecherche maximal auf den ersten beiden Seiten.

E-COMMERCE – WARUM JETZT?

E-Commerce 2025: Das Momentum ist da

E-COMMERCE – WARUM JETZT?

Kund:innen erwarten heute Schnelligkeit, Personalisierung und professionelle Abläufe – und genau das war früher nur großen Playern möglich. Mit KI können Gründer:innen diese Standards von Anfang an erfüllen.

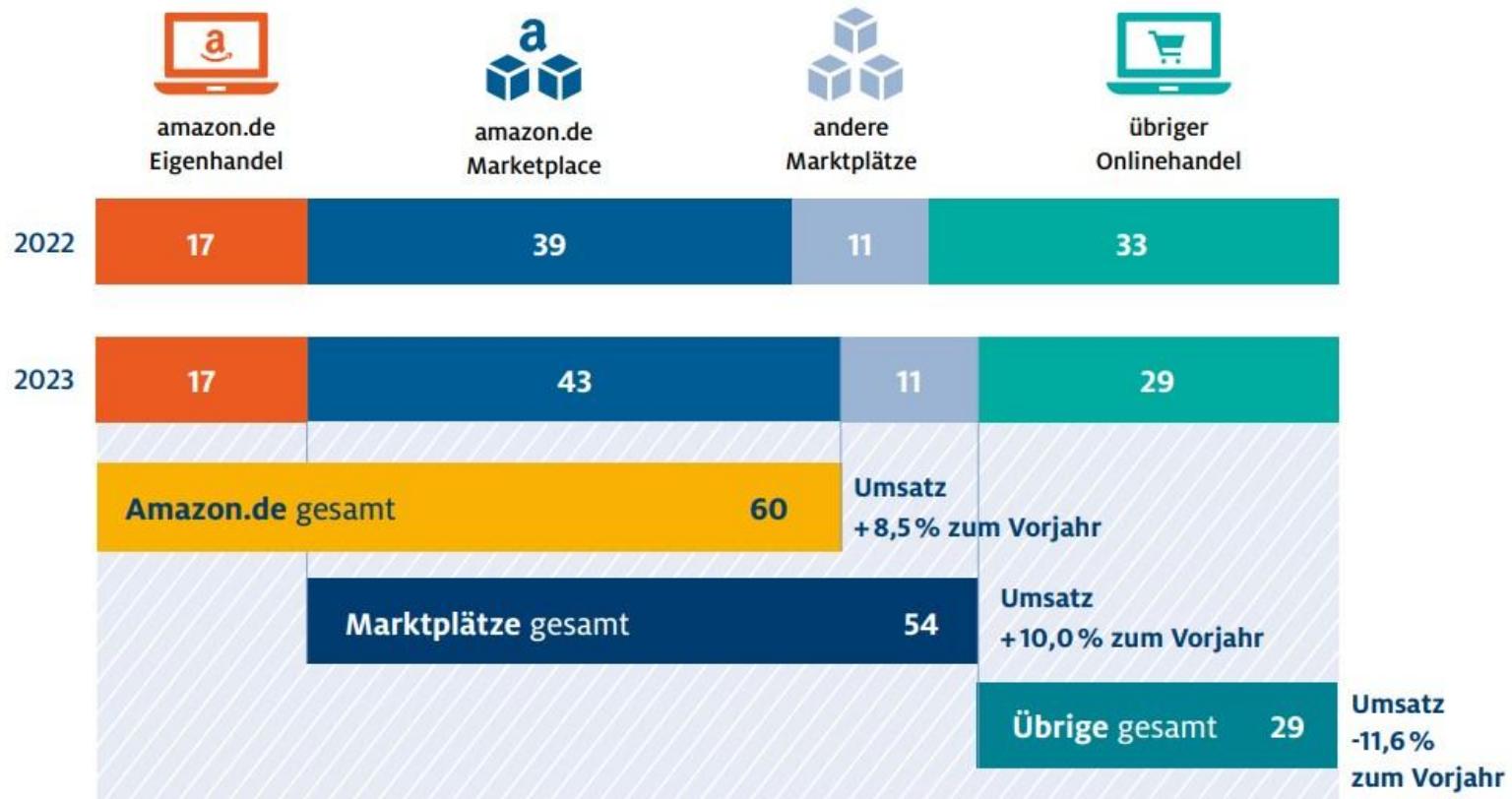
- ① E-Commerce wächst → Einstiegschancen sind groß
- ② Datenbasierte Entscheidungen verhindern teure Fehlritte
- ③ KI & Automatisierung = früher Luxus, heute für Gründer:innen verfügbar
- ④ Nachhaltige Geschäftsmodelle entstehen aus smartem Ressourceneinsatz

Wichtig: Viele denken „der Zug ist schon abgefahren“, aber gerade Gründer:innen können extrem profitieren, weil sie von Anfang an KI einbauen können – ohne alte Strukturen.

E-COMMERCE – WARUM JETZT?

Amazon und Marktplätze

Anteile Amazon* und Marktplätze am Onlinehandel
in Prozent



Zu den anderen Marktplätzen zählen neben eBay (im Rahmen der vorliegenden Abgrenzung**) Marktplätze etablierter Anbieter des Onlinehandels, wie von Zalando, About You oder Otto, aber ebenso (spezialisierte) Anbieter, wie manomano, moebel.de oder chrono24.

* Institutionelle Betrachtung: Umsätze von Amazon.de enthalten Umsätze aus dem (europäischen) Ausland

** (Neu-)Waren im Geschäft mit Endverbrauchern (B2C), ohne Dienstleistungen, Kfz

Quelle: HDE Online-Monitor 2024

02

ERFOLGSFAKTOREN

WER?

„Wer ist die Zielgruppe?“

WAS?

„Was für Probleme hat die Zielgruppe?“

WIE?

„Wie kann ich die Probleme meiner Zielgruppe mit dem Produkt lösen?“

ERFOLGSFAKTOREN

Produkt/Zielgruppe
Die 3 W-Fragen

DIE 4 ERFOLGSHEBEL FÜR GRÜNDER:INNEN IM E-COMMERCE

Viele Gründer:innen scheitern nicht an ihrer Idee, sondern an fehlender Zeit, Ressourcen und Orientierung. Mit den richtigen Erfolgshebeln lässt sich von Beginn an effizienter, klarer und nachhaltiger arbeiten.

ERFOLGSFAKTOREN

4 Erfolgshebel



03

MARKT & PRODUKTE

MARKT & PRODUKTE

Kriterien bei der Suche nach dem richtigen Produkt (zum Start)

ALLGEMEINE KRITERIEN

- keine saisonalen Produkte (Check via [GOOGLE Trends](#))
- nicht zu groß (Produkt sollte in eine Schuhsschachtel passen, als Richtwert!)
- nicht zu schwer (max. 750g)
- Success Score (Multi-Faktor) mit Xray Amazon Produktrecherche sollte mind. 2 Sterne sein
- Verkaufspreis: ca. € 25 - € 50
- keine Elektrogeräte (das Produkt sollte keinen Stecker haben!)
- keine leicht zerbrechlichen Produkte
- keine gefährlichen Produkte (Verletzungsgefahr, giftig, usw.)
- keine Medizinprodukte
- einfache Verwendung, kein Benutzerhandbuch notwendig
- keine übermächtigen Markenhersteller im direkten Wettbewerb
- mtl. Verkaufszahlen der ersten 10 Verkäufer sollten erreichbar sein
- Bestseller-Rank der ersten 3-5 Produkte sollte im Idealfall unter Platz 500 liegen
- die ersten 5 Produkte sollten weniger als 1000 Bewertungen haben
- es sollte relativ einfach sein, einen Hersteller zu finden (siehe Quick-Check Alibaba)
- das Produkt sollte nicht in den meisten stationären Läden bereits angeboten werden
- hochwertige Verpackung und Branding sollte möglich sein
- das Produkt sollte nicht zu viele Einzelteile haben
- Gewinnspanne: Produktkosten + Lieferkosten = ca. 20% vom VK
- Produktverbesserungen sollten möglich sein (Erarbeitung von USPs)

MARKT & PRODUKTE

**Produkte finden,
Märkte verstehen,
Chancen nutzen**

DURCHFÜHRUNG DER KEYWORD RECHERCHE

1



2



3



4



5



6



3 MARKT & PRODUKTE

Live Demo

1



2



3



4



MARKT & PRODUKTE

Live Demo BASIC ChatGPT Prompts

Basic Prompts Produktentwicklung mit ChatGPT

1

Platzhalter [Produktname + kurze Beschreibung]

Erstelle mir den Platzhalter [Produktname + kurze Beschreibung] für Luftbett (2 Personen)

2

Platzhalter [Produktbeschreibung einfügen]

Erstelle mir noch [Produktbeschreibung einfügen] für Luftbett (2 Personen)

3

Prompt 1 – Produktentwicklung (Verbesserungsideen)

Du bist ein erfahrener E-Commerce-Händler und Marketingexperte. Analysiere das Produkt [Produktname + kurze Beschreibung] und identifiziere die größten Schwächen bzw. Kritikpunkte am Markt und bei Wettbewerbern. Ergänzend hat meine Recherche ergeben, dass [Mängel aus VOC.AI] als Schwächen bzw. Kritikpunkte vorhanden sind.

Schlage mir mindestens 5 konkrete Verbesserungen oder Alleinstellungsmerkmale vor, die für meine Zielgruppe [Zielgruppe einfügen] einen echten Mehrwert bieten.

Liefere die Ergebnisse in folgender Struktur:

1. Schwäche/Kritikpunkt
2. Verbesserungsvorschlag
3. Nutzen für die Kund:innen

4

Prompt 2 – SEO-optimierter Produkttitel

Du bist ein SEO-Experte im E-Commerce. Mein Produkt ist: [Produktbeschreibung einfügen]. 1. Recherchiere die 10 wichtigsten Keywords für dieses Produkt, die häufig gesucht werden. 2. Erstelle daraus 3 Varianten eines Produkttitels (max. 200 Zeichen inkl. Leerzeichen), die alle relevanten Keywords in sinnvoller Reihenfolge enthalten.

3. Achte darauf, dass der Titel verkaufsstark klingt und auf Amazon/Google sowohl für SEO als auch Conversion optimiert ist.

5

Prompt 3 – SEO-optimierte Bullet Points

Du bist ein E-Commerce-Marketingexperte und SEO-Spezialist. Mein Produkt ist: [Produktbeschreibung einfügen]. 1. Recherchiere die 10 wichtigsten Keywords, die Kund:innen bei diesem Produkt suchen.

2. Formuliere 5 voneinander unterscheidbare Bullet Points (max. 250 Zeichen inkl. Leerzeichen).

- Jeder Bullet Point soll eine häufige Kundenfrage beantworten (z. B. Nutzen, Qualität, Anwendung, Sicherheit, Besonderheit).

- Verwende die wichtigsten Keywords organisch und sinnvoll.

3. Gib die Ergebnisse als Liste aus:

- Bullet 1: [Text]
- Bullet 2: [Text]

...

MARKT & PRODUKTE

Beispiel #1
Zitronenpresse

BEISPIELE FÜR ERFOLGREICHE AMAZON VERKÄUFER



BRENDO® Zitronenpresse

Brendo Zitronenpresse - Universelle Größe & Spülmaschinenfest I Maximale Frische und Geschmack durch 100% Auspresstechnik - Ideale Zitruspresse, da...



30-Tage-Umsatz

16.084,89 € ↗

Verkaufsmenge: 1.150

Verkaufszahlen ausgewertet mit

 Helium 10

MARKT & PRODUKTE

Beispiel #2
Tischschutz Folie

BEISPIELE FÜR ERFOLGREICHE AMAZON VERKÄUFER



SCHUTZ-FUX® Tischschutz Folie

SCHUTZ-FUX Tischfolie 2mm transparent - Tischschutz mit schräger Kante, durchsichtige Tischdecke abwaschbar, Verschiedene Größen, nach Maß, Made in Germany...

Länge: 120.0 Zentimeter

Display-Breite: 80.0 Zentimeter



30-Tage-Umsatz

27.484,58 € ↘

Verkaufsmenge: 706

Verkaufszahlen ausgewertet mit

 Helium 10

MARKT & PRODUKTE

Beispiel #3
Abflussreiniger

BEISPIELE FÜR ERFOLGREICHE AMAZON VERKÄUFER



bio-chem® Abflussreiniger

bio-chem® Haar-Weg
Abflussfrei – Abflussreiniger
EXTRA STARK – 2x 1000 ML –
Bis zu 15 Anwendungen je
Flasche Rohrreiniger – Extrem
effektiv &...

Größe: 2x 1000 ML



30-Tage-Umsatz

147.363,43 € ↗

Verkaufsmenge: 6.633

Verkaufszahlen ausgewertet mit

 Helium 10

04

CONTENT & MARKETING

CONTENT & MARKETING

Vom ersten Text bis zur Kampagne

WIE MARKETING MIT KI EINFACHER WIRD

Gerade Gründer:innen scheitern oft daran, regelmäßig sichtbar zu sein, weil Content-Erstellung unglaublich viel Zeit frisst. Mit KI lassen sich Ideen, Texte, Bilder und Kampagnen schnell und effizient umsetzen – von der ersten Produktbeschreibung bis zur personalisierten Kundenkommunikation.

- 1 Content-Ideen & Trendscouting**
Mit KI recherchieren, welche Themen, Formate und Keywords gerade relevant sind.
- 2 Sprache & Tonalität anpassen**
Definieren, wie die Marke klingt (seriös, locker, emotional) und KI dafür einsetzen.
- 3 Produkttexte optimieren**
KI erstellt verkaufstarke, SEO-freundliche Beschreibungen, die Vertrauen schaffen.
- 4 Blog & SEO-Content**
Regelmäßige Artikel erstellen, um langfristig Sichtbarkeit bei Google aufzubauen.
- 5 Social Media Posts automatisieren**
Kurze Formate ableiten und regelmäßig posten.
- 6 Visuelles Marketing**
Bilder, Ads und Videos mit KI generieren und für Social Media oder Kampagnen nutzen.
- 7 Personalisierte Kommunikation**
E-Mail-Marketing und Newsletter automatisieren, um Kund:innen direkt zu erreichen.

CONTENT & MARKETING

G

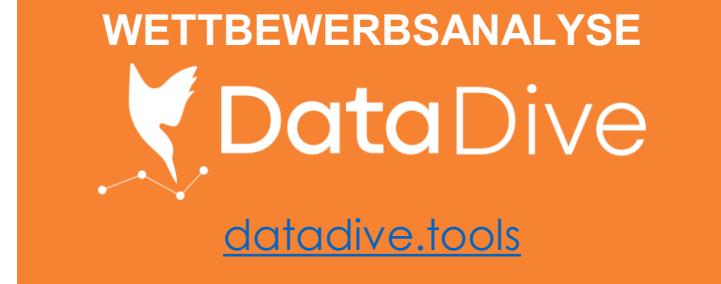
Praktische Tools

E-COMMERCE WERKZEUGKASTEN FÜR GRÜNDER:INNEN

1



2



3



4



5



6



AUTOMATISIERUNG

05

AUTOMATISIERUNG

Routinen
automatisieren,
Aufwand reduzieren
Zeit gewinnen

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR AUTOMATISIERUNG

1

KUNDENSERVICE

Chatbots & automatisierte
Antworten auf Standardfragen

2

RECHNUNGSSTELLUNG & BUCHHALTUNG

automatische Rechnungserstellung
& Belegerfassung

3

BESTELLABWICKLUNG

automatische Bestätigungen,
Versandlabels & Tracking-Infos

4

E-MAIL-MARKETING

Begrüßungsseiten, Reminder,
segmentierte Newsletter

5

SOCIAL MEDIA PUBLISHING

Posts planen & automatisiert
veröffentlichen

6

REPORTING & KPI- DASHBOARDS

automatische Auswertungen zu
Umsatz, Conversion & Traffic

AUTOMATISIERUNG

Tools für
Automatisierungen

WERKZEUGKASTEN FÜR AUTOMATISIERUNGEN

1



2



3



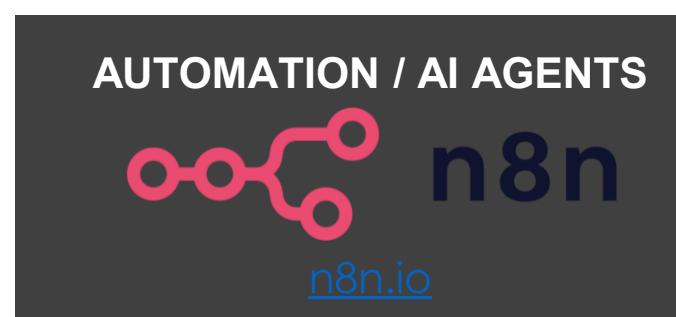
4



5



6

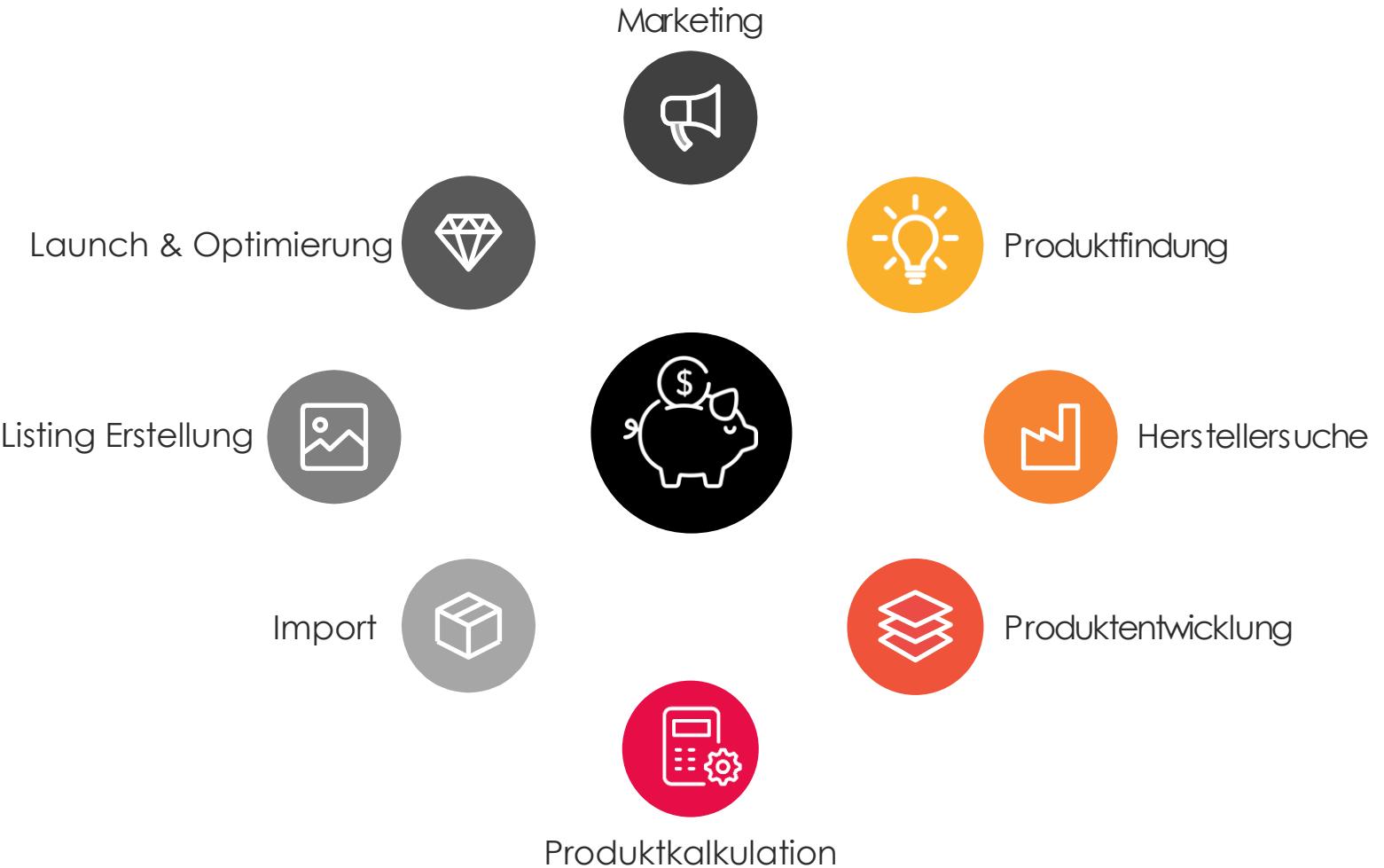


06

AUFBAU E-COMMERCE BUSINESS

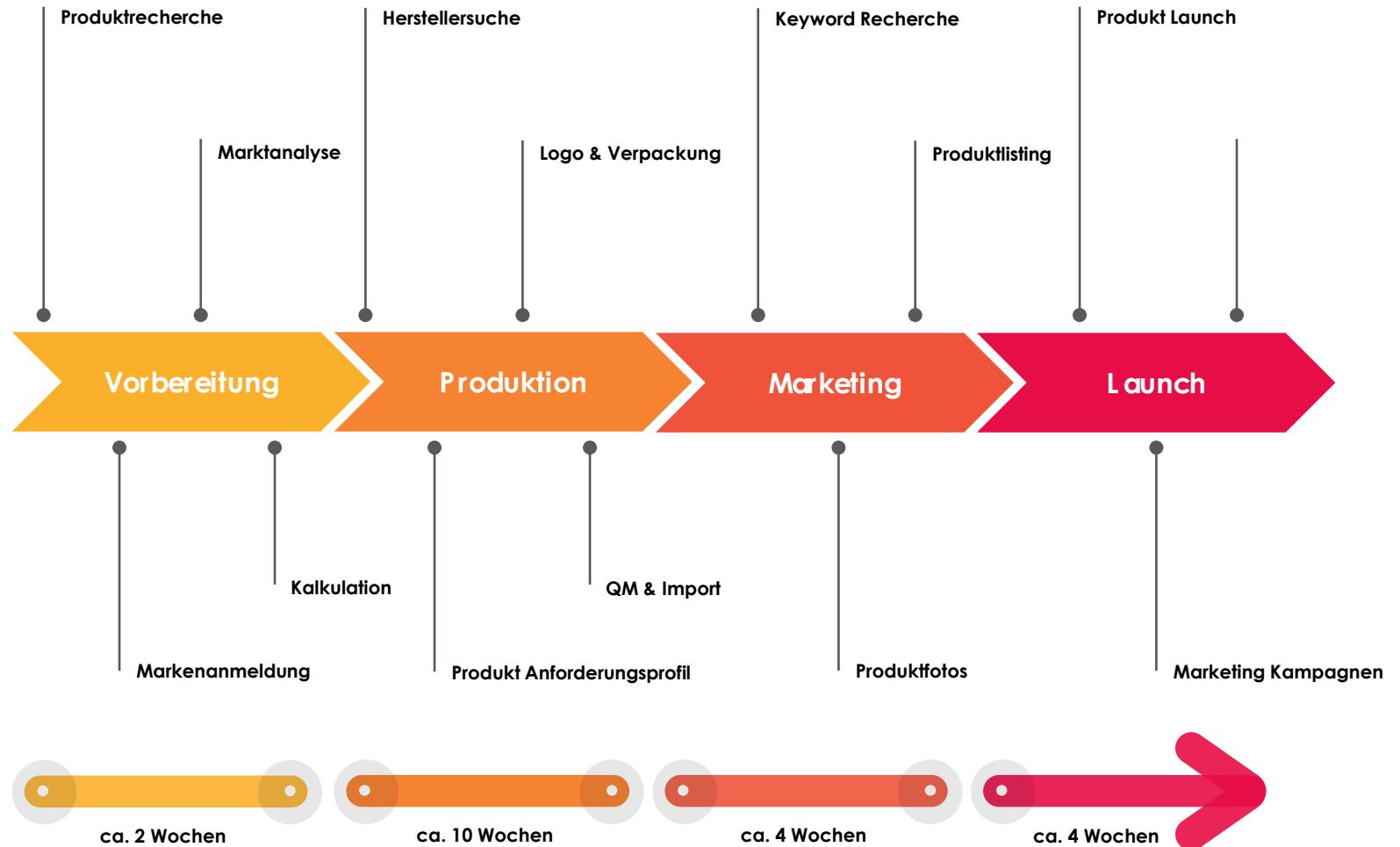
AUFB AU E COMMERCE BUSINESS

Wie entwickle ich mein eigenes Amazon Business?



AUFAU E- COMMERCE BUSINESS

Phasen beim Aufbau des
eigenen
E-Commerce Business





FÖRDERMÖGLICHKEITEN

FÖRDER MÖGLICH KEITEN

Unterstützungen für
einen leichten Start

FÖRDERMÖGLICHKEIT FÜR DEINEN ERFOLG

1

KMU.DIGITAL & GREEN (2025 ausgeschöpft, ab 2026 wieder verfügbar)

Es unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Österreich dabei, Digitalisierungsprojekte zu konzipieren, umzusetzen und in den Markt überzuführen. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen verbessert und es werden wichtige Wachstums- und Beschäftigungsimpulse für den Wirtschaftsstandort Österreich gesetzt.

Förderung von Digital-Beratungen | Klassisch

max. EUR 3.000,00

Förderung von Digital-Beratungen | GREEN

max. EUR 3.000,00

KMU.DIGITAL

Bundesministerium
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

2

go-international Digital-Marketing Scheck

Der Digital-Marketing Scheck unterstützt Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU), die ihre Produkte und Dienstleistungen erstmals im Zielland online bewerben wollen. Gefördert werden Kosten für Suchmaschinenwerbung, Werbung auf Social Media Plattformen sowie auf Online Marktplätzen mit einer Kofinanzierung von 50% der nachgewiesenen Nettokosten.

Förderung EUR 7.500 bzw. mit Bonus EUR 10.000

go international
Bundesministerium
Arbeit und Wirtschaft
WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

DEINE FRAGEN

08

A large, stylized number '08' is positioned on a diagonal orange band. The '0' is a light orange circle with a white outline, and the '8' is a light orange shape with a white outline, partially overlapping the '0'. The band starts from the bottom left at approximately [280, 10] and slopes upwards to the top right at approximately [150, 980].

DEINE FRAGEN

... meine Antworten!



David Rettenbacher
Amazon Trainer



0664 2493069



d.rettenbacher@digiPULS.com

**DEIN
persönliches
Strategiegespräch**

