

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



15:15 - 16:30 Uhr

*ap amapuls*

# INHALT

- 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**

# VORSTELLUNG

# VOR STELLUNG

## Über mich



**David Rettenbacher**  
Amazon Trainer



0664 2493069



d.retttenbacher@digipuls.com

**3+ Jahre**

**Selbstständigkeit**

**Founder & CEO**

**toolmacher**

**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



# VOR STELLUNG

## Kennzahlen amaPULS

3

**Amazon Trainer**

15

**Jahre Amazon Erfahrung**

550

**zufriedene Kunden**

5

**erfolgreiche EXITs**

> 90

**Millionen Kunden-Umsatz**

# VOR STELLUNG

## Vorteile mit amaPULS



### **Wertvolles Know-how**

von erfolgreichen Sellern & Amazon Experten, inkl. Schulungsunterlagen



### **Persönliche Begleitung**

keine Video MasterClass, 1:1 Coaching



### **Hilfeleistung**

bei Herausforderungen & Problemen, inkl. Trouble-Shooting



### **100% Rücktrittsgarantie**

maximale Sicherheit für Deine Entscheidung



### **Erstellung eines verkaufstarken 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](https://menti.com) mit Deinem Smartphone und benutze den Code **8334 6567**



01

# 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

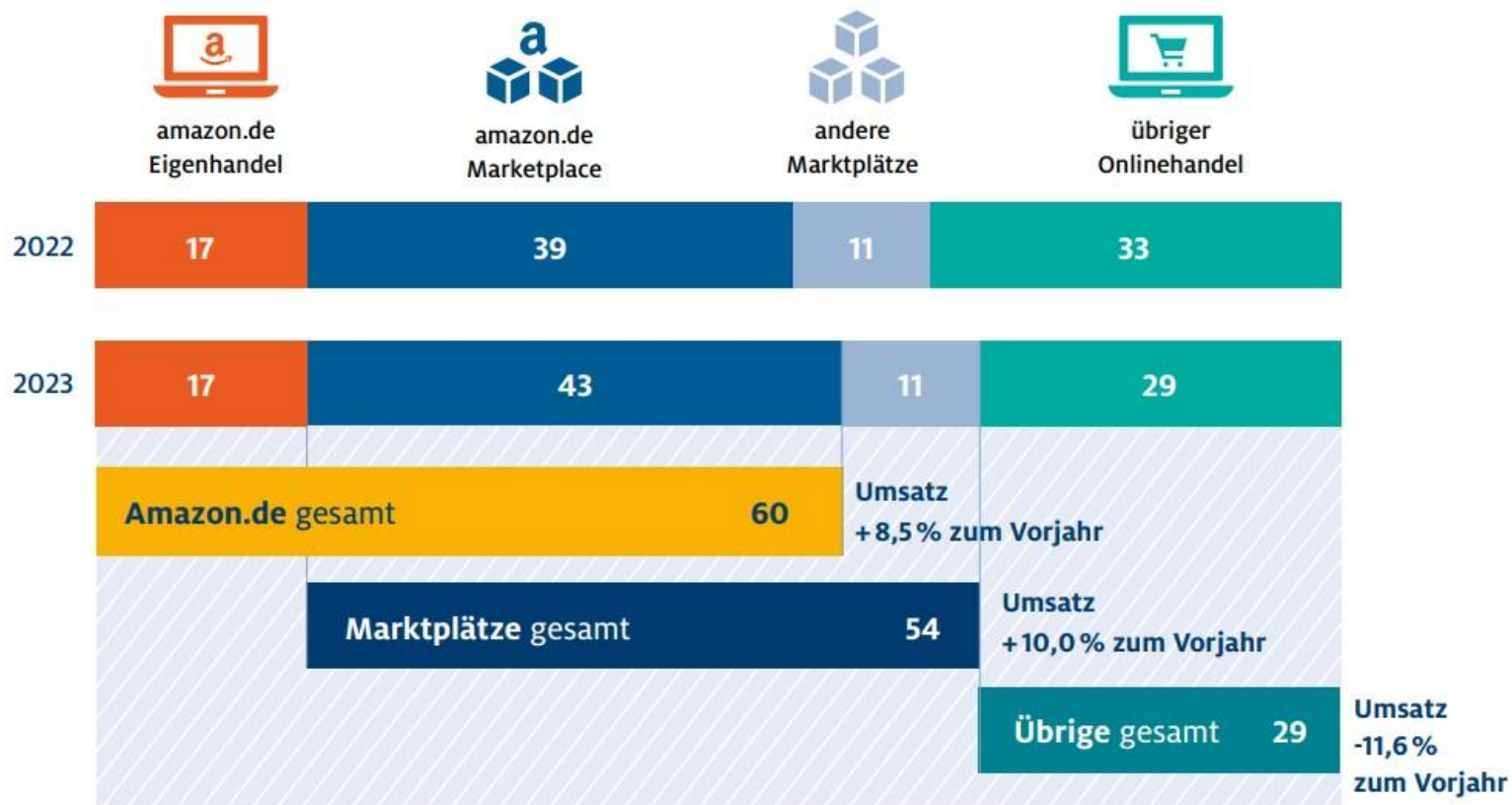
*Wichtig: Viele denken „der Zug ist schon abgefahren“, aber gerade Gründer:innen können extrem profitieren, weil sie von Anfang an KI einbauen können – ohne alte Strukturen.*

# 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

# ERFOLGSFAKTOREN

## Produkt/Zielgruppe Die 3 W-Fragen

### BEANTWORTUNG DER 3 WICHTIGSTEN FRAGEN

**WER?**

„Wer ist die Zielgruppe?“

**WAS?**

„Was für Probleme hat die Zielgruppe?“

**WIE?**

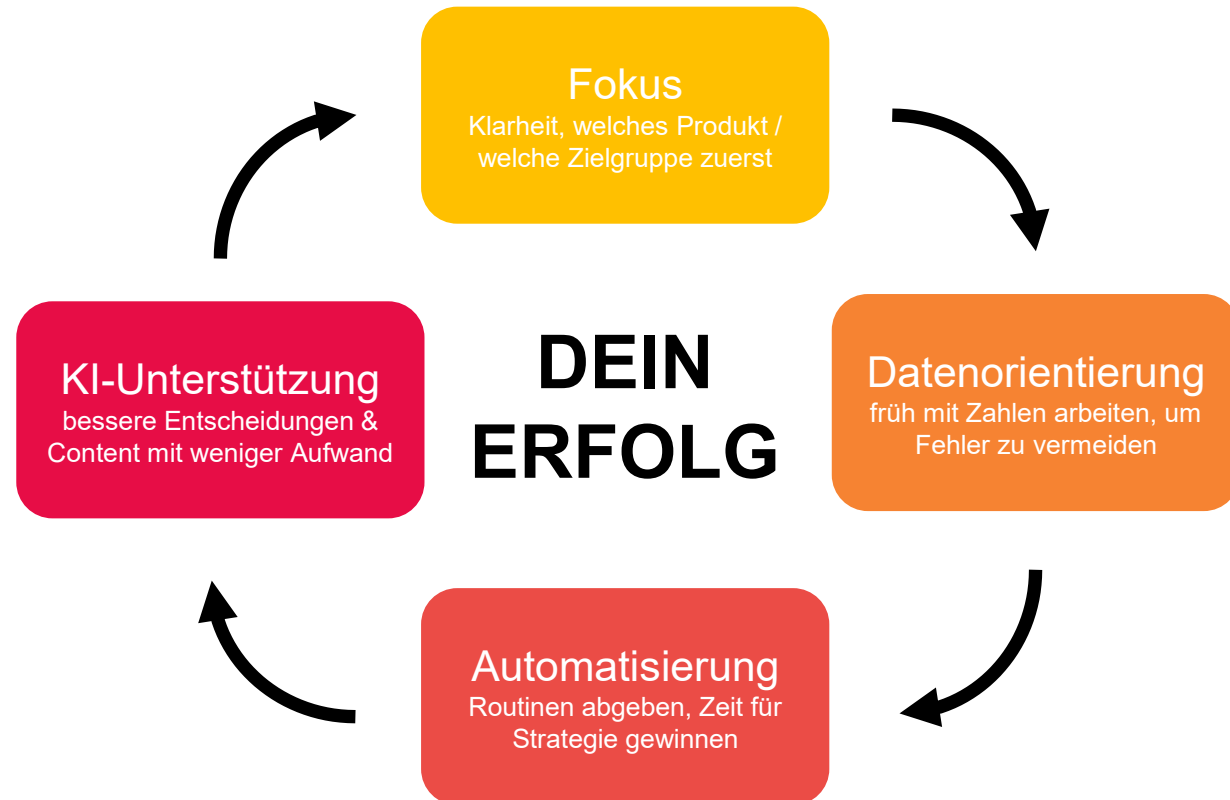
„Wie kann ich die Probleme meiner Zielgruppe mit dem Produkt lösen?“

## 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 Schuhschachtel 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

PRODUKTSUCHE



②

WETTBEWERBSANALYSE



③

ZIELGRUPPENANALYSE



④

PRODUKTENTWICKLUNG



⑤

HERSTELLERSUCHE



⑥

PREISKALKULATION



# MARKT & PRODUKTE

## Live Demo

### LIVE DEMO

①

#### PRODUKTSUCHE & ANALYSE



③

#### PRODUKTENTWICKLUNG



②

#### WETTBEWERBSANALYSE



④

#### HERSTELLERSUCHE



# 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 verkaufstark 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



**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 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**



**SCHUTZ-FUX® Tischschutz Folie**

# MARKT & PRODUKTE

## Beispiel #3 Abflussreiniger



**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

## Praktische Tools

①

KEYWORD RECHERCHE



③

TITEL & BULLET POINTS



⑤

VIDEOERSTELLUNG



②

WETTBEWERBSANALYSE



④

BILDERSTELLUNG



⑥

SOCIAL MEDIA MARKETING



05

# AUTOMATISIERUNG

# 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**  
Begrüßungsserien, 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

CHATBOT



**TIDIO**

[tidio.com](https://tidio.com)

②

ALLGEMEINE (EINFACHE)  
AUTOMATISIERUNGEN



**make**

[make.com](https://make.com)

③

E-COMMERCE  
AUTOMATISIERUNGEN



[Shopify Flow](https://shopify.com/flow) [Automate Woo](https://woocommerce.com/automate) [SW Automations](https://shopware.com/sw-automations)

④

E-MAIL-MARKETING



**HubSpot**

[hubspot.de](https://hubspot.de)

⑤

SOCIAL MEDIA




**KI-CRM.io**

[ki-crm.io](https://ki-crm.io)

⑥

AUTOMATION / AI AGENTS



**n8n**

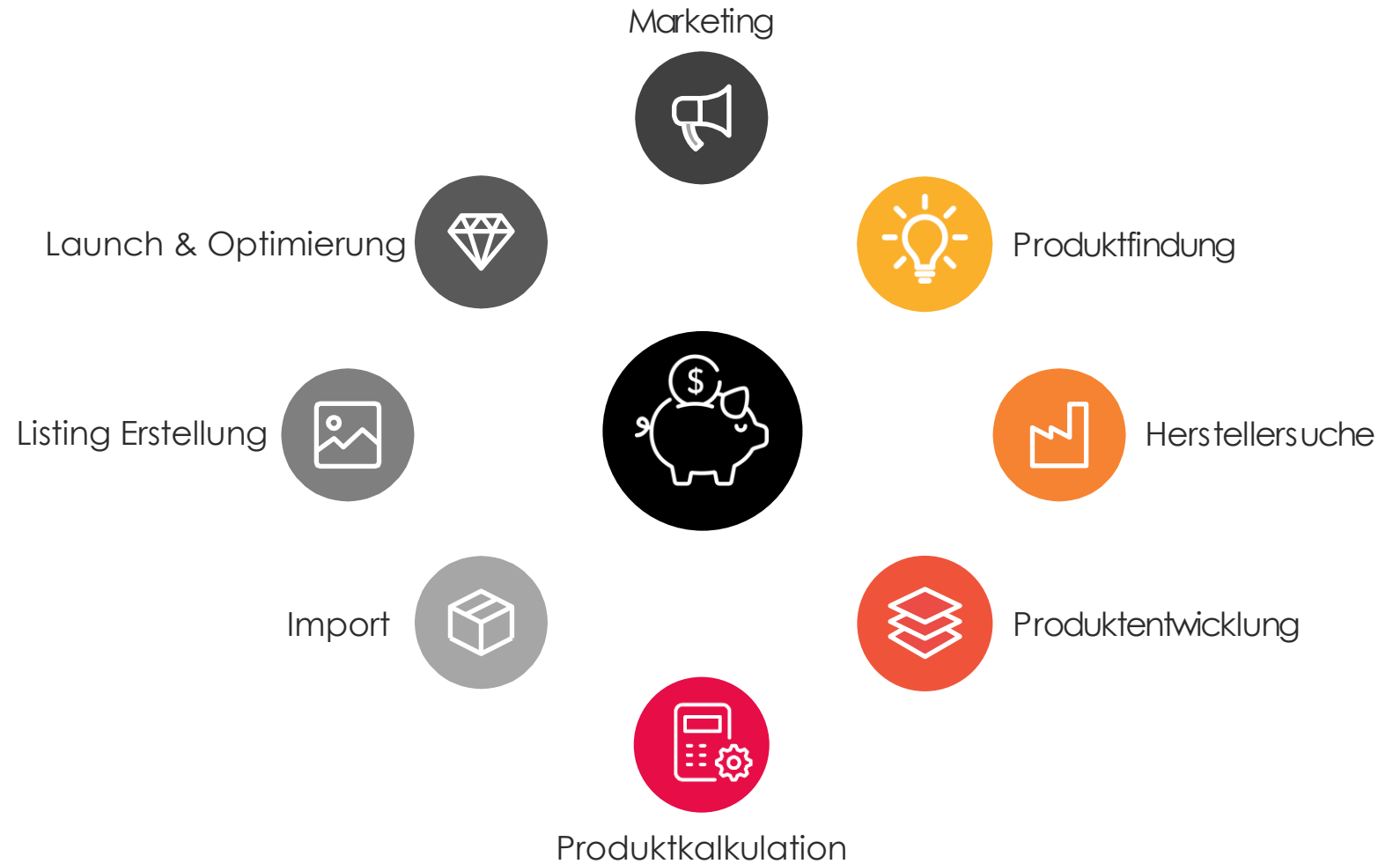
[n8n.io](https://n8n.io)

06

# AUFBAU E-COMMERCE BUSINESS

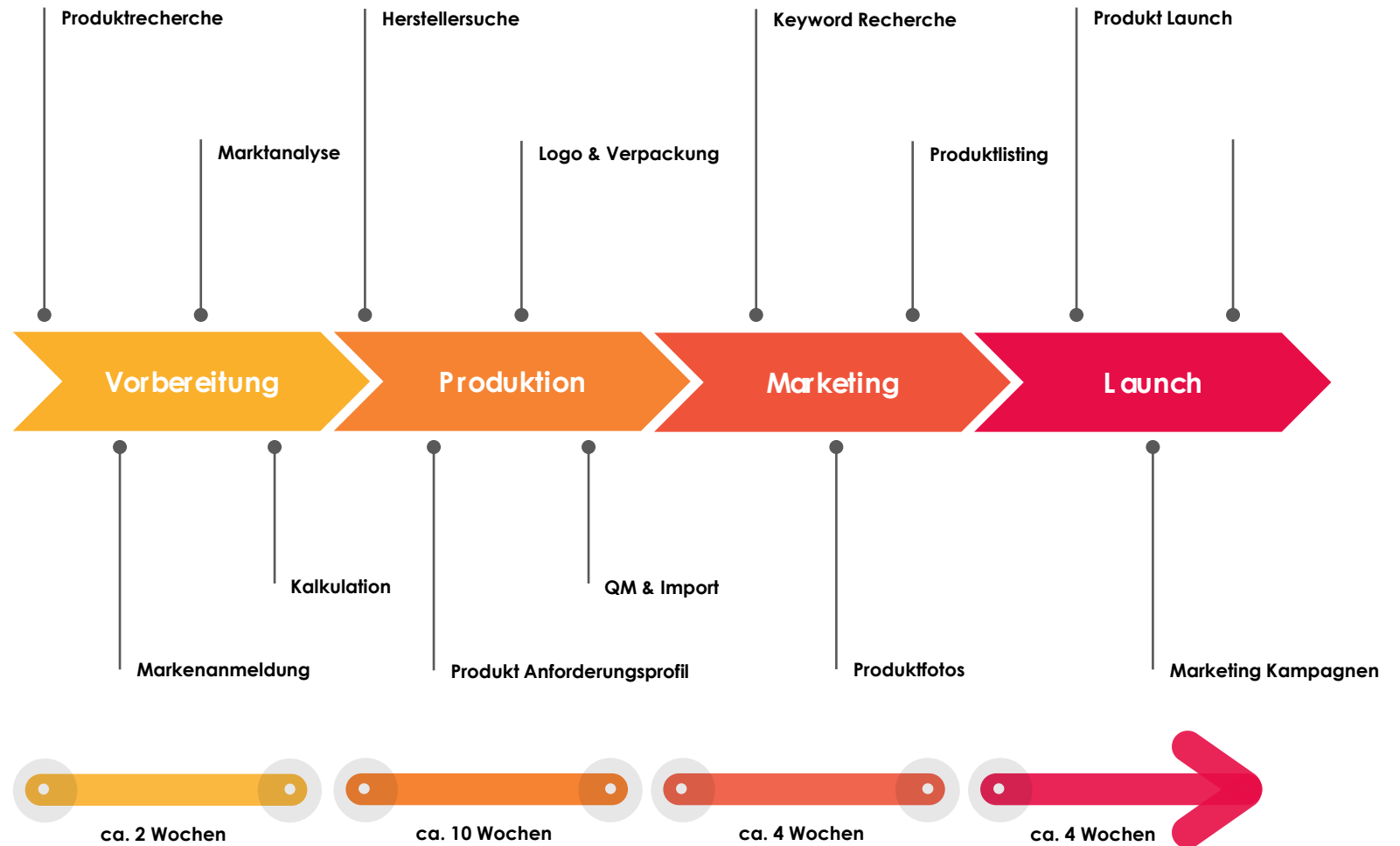
# AUFBAU E-COMMERCE BUSINESS

**Wie entwickle ich mein  
eigenes  
Amazon Business?**



# AUFBAU E-COMMERCE BUSINESS

Phasen beim Aufbau des  
eigenen  
E-Commerce Business





07

# FÖRDERMÖGLICHKEITEN

# FÖRDER MÖGLICH KEITEN

**Unterstützungen für  
einen leichteren 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**

  
 **Bundesministerium**  
Arbeit und Wirtschaft  **WKO**  
AUßERWIRTSCHAFT AUSTRIE

08

**DEINE FRAGEN**

# DEINE FRAGEN

... meine Antworten!



**David Rettenbacher**  
Amazon Trainer



0664 2493069



d.retttenbacher@digipuls.com

Unsere  
Webseite:  
[www.amapuls.com](http://www.amapuls.com)

## DEIN persönliches Strategiegespräch

