

WEBINARREIHE FOKUS AMAZON

Amazon # 1 Online-Marktplatz –
Fakten & Chancen



10:30 – 12:00 Uhr



- 01 GRUNDLAGEN**
- 02 FAKTEN**
- 03 VORAUSSETZUNGEN**
- 04 AMAZON VERKÄUFERKONTO**
- 05 CHANCEN**
- 06 MASSNAHMEN**

INHALT

01

GRUNDLAGEN

GRUNDLAGEN

Anfängerleitfaden Verkauf Amazon

amazon.de Verkaufen ▾ Versand ▾ Preisgestaltung ▾ Wachsen ▾ Lernen ▾ [Registrieren](#) 🔍

LOS GEHTS

Anfängerleitfaden für Verkaufen bei Amazon

Ein paar Dinge, die Sie beachten sollten, bevor Sie mit dem Verkauf beginnen
Möchten Sie etwas unterwegs lesen?
[Laden Sie das E-Book herunter](#) ↓

[Registrieren](#)

39€ (exkl. Umsatzsteuer) pro Monat + Verkaufsgebühren

Anreize für neue Verkaufspartner

Über 47.250 € an Vorteilen exklusiv für neue Marken!

Starten Sie noch heute bei Amazon und profitieren Sie von einer Vielzahl von Anreizen, die Ihnen helfen, Ihr Unternehmen anzukurbeln, darunter einen Bonus von 10 % auf Ihre ersten 45.000 € an Markenverkäufen, gefolgt von 5 % im ersten Jahr, bis Sie 900.000 € erreichen, was einem Bonuswert von bis zu 47.250 € entspricht!*

[Weitere Informationen](#)

* Die Anreize für neue Verkaufspartner unterliegen den jeweiligen Nutzungsbedingungen. [Besuchen Sie Seller Central](#) für weitere Informationen.



<https://sell.amazon.de/online-verkaufen/leitfaden-fuer-anfaenger>

GRUNDLAGEN

Übersicht Amazon Gebühren

GEBÜHREN FÜR DAS VERKAUFEN BEI AMAZON



amazon.de Verkäufen Versand Preisgestaltung Wachsen Lernen Registrieren

PREISGESTALTUNG

Entwickeln Sie Ihr Unternehmen kostengünstig weiter

Die Kosten für das Verkaufen bei Amazon hängen von Ihrem Verkaufstarif, Ihrer Produktkategorie, Ihrer Versandstrategie und anderen Variablen ab. Die Optionen sind flexibel, sodass Sie die richtige Kombination für Sie und Ihre Ziele finden.

Verkaufstarif	Verkaufsgebühren	Versandgebühren	Sonstige Kosten
Der Tarif für Einzelanbieter beträgt 0,99 € pro verkaufter Einheit, und der Verkaufstarif Professionell beträgt 39 € (exkl. MwSt) pro Monat, egal wie viele Einheiten Sie verkaufen. Siehe Tarifvergleich ↓	Amazon erhebt für jeden verkauften Artikel eine Verkaufsgebühr. Der Betrag hängt von der Produktkategorie ab. Die meisten Verkaufsgebühren liegen zwischen 8 % und 15 %. Siehe Verkaufsgebühren ↓	Die Kosten für den Versand Ihrer Bestellungen hängen davon ab, ob Sie selbst Ihre Bestellungen versenden oder Versand durch Amazon verwenden. Siehe Versandgebühren ↓	Bei einigen Verkäufern fallen möglicherweise zusätzliche Gebühren (z. B. Langzeitlagergebühren) oder Gebühren für optionale Programme wie Werbung oder Premium-Verkäuferdienstleistungen an. Siehe sonstige Kosten ↓



<https://sell.amazon.de/preisgestaltung>

BEISPIEL FÜR EINE PRODUKT-PREISKALKULATION

Zeile	Inhalt	Anmerkung	Beispiel
1	Verkaufspreis (brutto)	Der Preis, den der Kunde bezahlt	19,99 €
2	Verkaufspreis (netto)	VK abzgl. 19% bzw. 7% Umsatzsteuer	16,80 €
3	Amazon-Verkaufsprovision	Abhängig von der Kategorie, liegt in der Regel zwischen 7-20% vom Brutto-Verkaufspreis. Pro Kategorie gibt es hier Mindestprovisionen.	3,00 €
4	Amazon-FBA-Versand	Kommt hinzu, wenn Amazon den Versand übernimmt. Ist abhängig von Produktart, -größe und -gewicht	1,72 €
5	Amazon-FBA-Lager	Kommt hinzu, wenn Amazon den Versand übernimmt. Ist abhängig vom Volumen des Produktes und teilweise vom Lagerzeitraum. Die Stückkosten können über Menge, Volumen und Zeitraum ermittelt werden.	0,02 €
6	Amazon-Zusatzleistungen	Amazon bietet verschiedene Zusatzleistungen an, z. B. Labeln beim Wareneingang	0,15 €
7	Summe Amazon Kosten	Summe von 3-6	4,89 €
8	Stückkosten	Hierunter fallen alle Kosten, die anfallen, um das fertige Produkt bis in das Lager von Amazon zu bekommen. Dies sind insbesondere die Kosten aus Einkauf, Fracht und Zoll	5,48 €
9	Stückgewinn	Netto-VK abzgl. Amazon-Kosten und Stückkosten	6,43 €

GRUNDLAGEN

Übersicht Amazon Gebühren

AMAZON FBA VS. AMAZON FBM – DER VERGLEICH

3. Gewicht Ihrer Artikel

- | | | |
|---------------------------------------|--|---|
| <input type="radio"/> 0 - 150 g | <input checked="" type="radio"/> 151 - 400 g | <input type="radio"/> 401 - 900 g |
| <input type="radio"/> 901 - 1.400 g | <input type="radio"/> 1.401 - 1.900 g | <input type="radio"/> 1.901 - 2.900 g |
| <input type="radio"/> 2.901 - 3.900 g | <input type="radio"/> 3.901 - 4.900 g | <input type="radio"/> 4.901 - 5.900 g |
| <input type="radio"/> 5.901 - 6.900 g | <input type="radio"/> 6.901 - 7.900 g | <input type="radio"/> 7.901 - 8.900 g |
| <input type="radio"/> 8.901 - 9.900 g | <input type="radio"/> 9.901 - 10.900 g | <input type="radio"/> 10.901 - 11.900 g |

2,95 €

Verkauf auf **Amazon.de** Versenden Sie aus
Programm Mitteleuropa ↑

3,30 €

Verkauf auf **Amazon.de** Versenden Sie aus
Deutschland

6,50 € oder 5,94 €

Verkauf auf **EU-Marktplatz**
Versenden Sie aus
Programm Mitteleuropa ↑

Ab 2,81 €

Verkauf auf **EU-Marktplatz**
Versenden Sie aus
lokalem Lagerbestand ↑

Angenommen man verkauft ein Produkt, welches 400g wiegt und in ein klassisches Standard-Paket passt. Versendet man dieses aus einem deutschen FBA-Lager (Seller können auch in Polen und Tschechien lagern) liegen die Kosten für Prime-Versand inklusive Sendungsnummer und Verpackung bei EUR 3,30. Wenn die Produktmaße beispielsweise bei 40 x 30 x 15 cm liegen, kommen noch Lagerkosten von ca. EUR 0,46 pro Monat dazu. Ein externes Versandunternehmen kann diese Preise i.d.R. nicht anbieten.

GRUNDLAGEN

Amazon FBA vs.
Amazon FBM

02

FAKTEN

FAKTEN

Umfrage Amazon Fakten



Besuchen Sie [menti.com](https://www.menti.com) mit ihrem Smartphone und benutzen Sie den Code 7727 2150.

FAKTEN

Zahlen, Daten, Fakten Amazon

- 1 Verkaufsumsätze**
Gesamtumsatz 635 Milliarden USD in 2023, Tagesumsatz 1,40 Milliarden USD
- 2 Umsatzanteil**
58% Umsatzanteil, gemessen am gesamten E-Commerce Umsatz in Europa.
- 3 Kundenanzahl**
310 Millionen Kunden, davon 30% Amazon Prime Kunden.
- 4 Produktsuche**
66% suchen auf Amazon, 49% suchen auf Suchmaschinen (z. B. GOOGLE, Yandex, Bing).
- 5 Produktportfolio**
Auf der Plattform von amazon.de gibt es derzeit > 255 Mio. ASINs.
- 6 FBA vs. FBM**
68% der Händler machen FBA, 11% machen FBM, 21% machen beides.
- 7 Beliebteste Kategorien**
1. Küche, Haushalt & Wohnen, 2. Drogerie & Körperpflege, 3. Spielzeug
- 8 Wachstum**
Die Zahl der Verkäufer auf Amazon (weltweit) steigt täglich um etwa 3.700.
- 9 Werbung**
85% der Händler geben max. 2.500 USD/Jahr für Amazon PPC-Marketing aus.

FAKTEN

Zahlen, Daten, Fakten Amazon-Verkäufer

- 1 Anzahl Drittanbieter**
2,5 Mio. Amazon Verkäufer weltweit, 240 Tsd. aus DE, 2,5 Tsd. aus AT
- 2 Private Label Business**
59% der Drittanbieter verkaufen Ihre Produkte unter einer Eigenmarke.
- 3 Profitabilität**
89% der Händler verkaufen profitabel, 63% innerhalb von 12 Monaten.
- 4 Umsatz**
23% der Amazon Verkäufer erwirtschaften einen Monatsumsatz > 10.000 USD.
- 5 Gewinn**
12% der Händler erzielen einen monatlichen Gewinn > 5.000 USD.
- 6 Produktportfolio**
50% der Amazon Händler bieten max. 4 Produkte an.
- 7 MultiChannel Strategie**
80% der Amazon Händler verkaufen über mehrere Plattformen, nicht nur über Amazon.
- 8 Wachstum**
50% der Amazon Verkäufer geben an, dass sie ihr Amazon-Business weiter ausbauen möchten.
- 9 Zeitinvest**
76% der Händler benötigen für ihr Amazon-Business weniger als 20h pro Woche.

FAKTEN

Zahlen, Daten, Fakten Amazon-Kunden

- 1 Geschlechteranteil**
60% der Amazon-Kunden sind Frauen.
- 2 Mobile Nutzung**
Mehr als 33% der Kunden auf Amazon nutzen die Plattform über ihr Smartphone.
- 3 Versandvorteil**
9/10 Amazon Käufer nutzen die Plattform, weil sie dort kostenlose Versandoptionen erhalten.
- 4 Bewertungen**
Mehr als 2/3 der Verbraucher nutzen die Plattform, um sich über die Bewertungen zu informieren.
- 5 Sichtbarkeit**
30% der Käufer suchen bei der Produktrecherche maximal auf den ersten beiden Seiten.
- 6 Kauffrequenz**
Millenials (1981-1995) kaufen doppelt so häufig bei Amazon wie Babyboomer (1956-1965).
- 7 Häufigste Besucher**
Amazon Prime-Abonnenten und jüngere Menschen sind die häufigsten Besucher von Amazon.
- 8 Vielfalt**
50% der Amazon-Nutzer geben an, dass sie bei Amazon einkaufen, weil die Plattform alles hat.
- 9 Inspiration**
23% der Verbraucher lassen sich von Amazon beim Produktkauf inspirieren.

03

VORAUSSETZUNGEN

VORAUSS SETZUN GEN

Checkliste für Organisatorisches

CHECKLISTE ORGANISATORISCHES

- Gewerbe angemeldet
- UID-Nummer beantragt (AT/DE)
- Marke beim DPMA angemeldet (Wortmarke)
- Steuerberater beauftragt
- Geschäftskonto eröffnet
- Kreditkarte beantragt
- EAN-Codes bestellt (GS1)
- EORI-Nummer beantragt (für den Import)
- Betriebshaftpflichtversicherung abgeschlossen (optional)

VORAUSSETZUNGEN

Barcodes / EAN's kaufen

ANBIETER FÜR BARCODES (EAN) AT

The screenshot shows the GS1 Austria website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Über uns', 'Nummern & Strichcodes', 'Services & Tools', 'Branchen', and 'Aktuelles'. There are also buttons for 'Zum Vertrag' and 'Login myConnect'. The main banner features a dark blue background with two vertical barcodes on the sides, each with the number '9 099999 543217'. The central text reads: 'Mit GS1 Connect GTINs/EAN Nummern & Strichcodes für Österreich kaufen'. Below this, a paragraph explains that the world of barcodes is complex and that GS1 Connect provides a basic service with worldwide unique GTINs/EAN numbers, along with personal support and other extensive services. A 'Zum Vertrag' button is prominently displayed. Below the banner, a row of logos for various brands is shown, including REWE, L'ORÉAL, Thalia, BRAUN, B. BRAUN, TRANS-GOURMET, NEOF, Amuldee, Henkel, and vetropack. A secondary navigation bar lists: 'Kosten GS1 Connect', 'Vorteile', 'Weitere Standards', 'Bedarf bestimmen', 'Wissenswertes', 'FAQs', 'Downloads', and 'Ansprechpartner'. The main content area features a photograph of two people in a shop setting, with the text 'Mit GS1 Connect erhalten Sie' followed by a bulleted list of benefits: '• GTINs/EAN Nummern mit österreichischer Länderkennung', '• Das myConnect Onlineportal für die GTIN Selbstverwaltung und den Strichcode-Druck', '• Zugang in 5 Minuten: Vertrag und Zahlung online abwickeln und gleich loslegen', '• Persönlichen Support durch unser Team von Experten', and '• Nutzung weiterer GS1 Standards und Services inkludiert'. A small copyright notice '© Adobe Stock' is visible below the photo.



<https://www.gs1.at/>

VORAUSSATZUNGEN

Beantragung EORI-Nummer AT

BEANTRAGUNG EORI NUMMER AT

The screenshot shows the website of the Austrian Federal Ministry of Finance (Bundesministerium Finanzen). The top navigation bar includes links for 'Jobs & Karriere', 'Services', 'Themen', 'Ministerium', 'Presse', and 'Rechtsnews'. Below this is a large banner featuring a photo of a man in a suit speaking, with the text 'Brunner: Steuererleichterungen für Menschen, die von Hochwasser betroffen sind'. A secondary navigation bar contains icons for 'FinanzOnline', 'Formulare', 'Berechnungsprogramme', 'Ämter & Behörden', 'Findok', and 'Register der wirtschaftlichen Eigentümer'. A search bar is located below the navigation. The main content area features four promotional tiles: 'FinanzOnline wie immer. Aber jetzt noch moderner.', 'ID Austria Aktionstage', 'Podcast des Bundesministeriums für Finanzen: „Finance Friday“', and 'Terminvereinbarungen im Infocenter'. The URL <https://zrb.bmf.gv.at/> is displayed at the bottom of the screenshot.



<https://zrb.bmf.gv.at/>

Start Einfügen Zeichnen Seitenlayout Formeln Daten Überprüfen Ansicht Automatisieren Sie wünschen

AD25

Produkt 1				Produkt 2				Produkt 3											
Angabe	Währung	Menge	Stückkosten	Gesamtkosten	Stückkosten in Zielwährung	Gesamtkosten in Zielwährung	Angabe	Währung	Menge	Stückkosten	Gesamtkosten	Stückkosten in Zielwährung	Gesamtkosten in Zielwährung	Angabe	Währung	Menge	Stückkosten	Gesamtkosten	
Identifikation																			
Produktname	Wert eintragen																		
EAN / GTIN	Wert eintragen																		
SKU	Wert eintragen																		
Variante	Wert eintragen																		
Eigene Kategorie	Wert eintragen																		
Kategorie bei Amazon	aus Liste auswählen																		
Firmenbezeichnung	Wert eintragen																		
Land	Wert eintragen																		
Ort	Wert eintragen																		
Webseite	Wert eintragen																		
Ansprechpartner	Wert eintragen																		
E-Mail	Wert eintragen																		
Alibaba-Account	Wert eintragen																		
Skype-Account	Wert eintragen																		
Telefon	Wert eintragen																		
Produktionsdauer (Tage)	Wert eintragen																		
Lieferdauer (Tage)	Wert eintragen																		
Lieferung	Wert eintragen																		
1. Zahlung nach X Tagen	Wert eintragen																		
Anteil 1. Zahlung (%)	Wert eintragen																		
2. Zahlung nach X Tagen	Wert eintragen																		
Anteil 2. Zahlung (%)	Wert eintragen																		
Längste Seite (cm)	Wert eintragen																		
Breite (cm)	Wert eintragen																		
kleinste Seite (cm)	Wert eintragen																		
Gewicht (g)	Wert eintragen																		
Als Sondergröße behandeln?	aus Liste auswählen																		
TARIC Code	Wert eintragen																		
Drittlandszoll (%)	Wert eintragen																		
Zollpräferenz (%)	Wert eintragen																		
Umsatzsteuersatz (%)	Wert eintragen																		
Grundpreis	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Produktanpassungen	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Branding	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
"Hangsells" für Label	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sourcing-Agentur	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Produkt-Design	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Produktkosten 1	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Produktkosten 2	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Produktkosten 3	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Außenverpackung	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Innenverpackung	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Etiketten	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Verpackungs-Design	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Verpackungskosten 1	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Verpackungskosten 2	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Verpackungskosten 3	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Frachtkosten bis EU-Eintritt	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Frachtkosten EU intern	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Versand-Agentur	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Transportkosten 1	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Transportkosten 2	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Zahlungsgebühr für Produkt	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Zahlungsgebühr für Transport	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Zahlungsgebühren 1	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Zahlungsgebühren 2	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Zölle	wird berechnet																		
Einkaufssteuer	wird berechnet																		
Sonstige Importkosten 1	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		
Sonstige Importkosten 2	Stück- oder Gesamtkosten eintragen																		

1 Angaben zum Unternehmen 2 Angaben zu Produkten 3 Verkauf auf Amazon 4 Margenberechnung 5 Produkt-Analyse 6 Wertfreibaum Anleitung Hinweise und Impressum

VORRAUS
SETZUN
GEN

Produktkalkulation



<https://www.fbarechner.de/>

VORAUSS SETZUN GEN

Profit-Analyse & Controlling



<https://sellerboard.com/de>

VORAUSSATZUNGEN

Dienstleister für Markenanmeldung

Dienstleister für Markenanmeldung

Deutschlands große Online-Kanzlei >>> ÜBER UNS ✓ Geld zurück Garantie ✓ 24h erreichbar +49 (0)89 80 99 55 15 | service@recht24-7.de

Recht 24-7 direkt zum Anwalt

Anwaltsberatung Verträge & AGB Start-up & Gründen Marken & Designs Secure Shop

Anwalt – geht auch einfach, mit Recht 24/7 – Deutschlands großer Online-Kanzlei



HÖCHSTE KUNDENZUFRIEDENHEIT
Recht 24/7
im Test 7 Rechtsberatungen
abgeschlossen
August 9 2023

5,00
Sehr gut

- ✓ Unsere Anwälte helfen Dir noch heute
- ✓ Seit 2003
- ✓ Mehr als 20.000 Mandanten

Bekannt aus

FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND | Frankfurter Allgemeine | NJW Neue Juristische Wochenschrift | GRÜNDERSZENE | PC MAGAZINE



<https://recht24-7.de>

VORAUSS SETZUN GEN

Vorteile Markenregistrierung

VORTEILE EINER REGISTRIERTEN MARKE AUF AMAZON

- + Zugriff auf erweiterte Markeninhalte (A+ Content)
- + Generierung von verifizierten Produktbewertungen (Vine)
- + Aufbau von erhöhtem Vertrauen gegenüber Käufern (Trust-Faktor)
- + Erhöhung des sog. „Social Proof“ für das eigene Produktangebot
- + Möglichkeit zur Nutzung von Sponsored Brands PPC-Kampagnen
- + Erhöhter Markenschutz durch exklusiven Markensupport
- + Höchste Schreibrechte für Produkt-Listings

VORAUSS SETZUN GEN

Checkliste für den Verkaufsstart

CHECKLISTE FÜR DEN VERKAUFSSTART

- Anforderungen an Verkäufer:innen (TOS, Richtlinien, Gesetze, GDPR)
- Verkaufstarif wählen (Einzelanbieter, Professionell)
- Entscheidung Fullfillment-Variante (FBA, FBM)
- Check Amazon Gebühren, Produktkalkulation durchführen
- Amazon Verkäuferkonto einrichten
- Produktlisting erstellen
- Verkaufsstart/Honeymoon Phase
- Kundenbewertungen generieren
- Amazon PPC Marketing

04

AMAZON VERKÄUFERKONTO

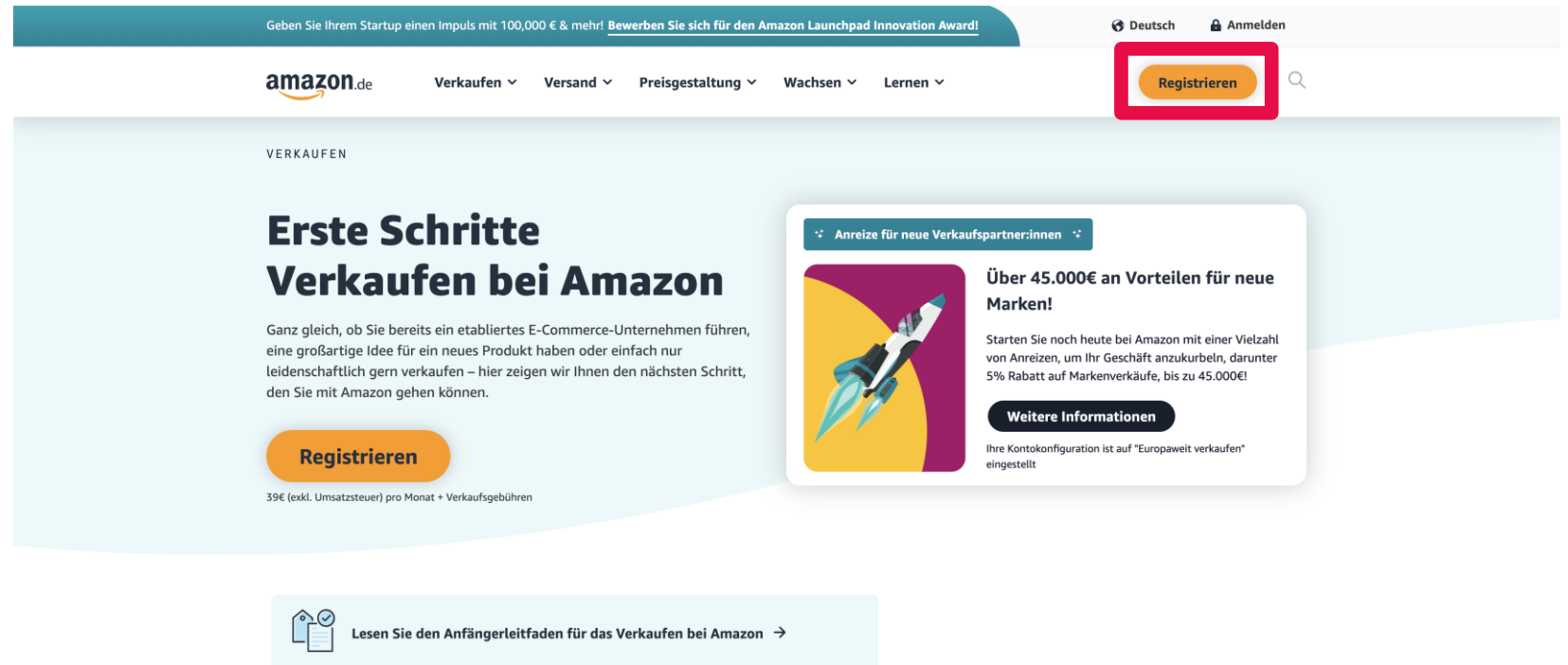
VERKÄU FERKONTO

Benötigte Infos und Dokumente

WAS WIRD FÜR DIE ANMELDUNG BENÖTIGT?

- Personalausweis / Reisepass
- Mobilnummer
- Bei Kapitalgesellschaften: Firmenbuchnummer / Handelsregisternummer
- Kreditkarte (keine Debit- oder Prepaidkarte)
- Bankauszug, Kreditkartenabrechnung

UNTER WELCHER URL KANN MAN SICH REGISTRIEREN?



The screenshot shows the Amazon.de website interface. At the top, there is a teal banner with the text "Geben Sie Ihrem Startup einen Impuls mit 100.000 € & mehr! Bewerben Sie sich für den Amazon Launchpad Innovation Award!". Below this, the navigation bar includes the Amazon.de logo, menu items for "Verkaufen", "Versand", "Preisgestaltung", "Wachsen", and "Lernen", and a "Registrieren" button highlighted with a red box. The main content area is titled "VERKAUFEN" and features a large heading "Erste Schritte Verkaufen bei Amazon". Below the heading, there is a paragraph of introductory text and a "Registrieren" button. To the right, a promotional box titled "Anreize für neue Verkaufspartner:innen" highlights "Über 45.000€ an Vorteilen für neue Marken!" and includes a "Weitere Informationen" button. At the bottom of the main content area, there is a link: "Lesen Sie den Anfängerleitfaden für das Verkaufen bei Amazon →".

VERKÄU
FERKONTO

URL für Registrierung



<https://sell.amazon.de/online-verkaufen>



Warum ist eine Verifizierung erforderlich?

Amazon überprüft die Informationen von Unternehmen und Einzelpersonen, um den Marktplatz für Käufer und Verkäufer zu schützen.

Woher weiß ich, dass ich verifiziert wurde?

Sobald die Überprüfung abgeschlossen ist, wird der angehende Verkäufer per E-Mail über den Fortschritt der Registrierung informiert.

Was kann ich tun, während die Verifizierung läuft?

Während des Wartens auf die Verifizierung ist es ratsam, einen Blick auf die Webseite „Erfolgreich online verkaufen: Tipps für den Einstieg“ von Amazon zu werfen.

VERKÄU FERKONTO

Registrierungsprozess

VERKAUF
KONTO

Amazon Verkaufs-
partner aus AT

The screenshot shows the Amazon.de website interface. At the top, there's a navigation bar with the Amazon logo and search options. Below it, a category list is visible on the left side. The main content area is titled 'Kleine Unternehmen' and features a banner with the text 'Entdecke Produkte von kleinen Unternehmen aus Österreich'. Below the banner, there are several product listings from small businesses, each with an image, title, price, and rating. A video player is also present at the bottom of the product grid.

Gemeinsam erfolgreich wachsen

Über 2.500 österreichische KMUs haben im Jahr 2023 mehr als 20 Millionen Produkte über Amazon verkauft. Ihr durchschnittlicher Jahresumsatz betrug 275.000 Euro, zudem haben im vergangenen Jahr > 35 KMUs aus Österreich erstmals die Umsatzmarke von 1 Million Euro geknackt. Der Erfolg der Amazon Verkaufspartner:innen in Österreich hat auch dazu geführt, dass diese bereits mehr als 15.000 Arbeitsplätze geschaffen haben.

The screenshot shows the homepage of the IT-Recht Kanzlei website. At the top, there is a navigation bar with the logo 'it-recht kanzlei münchen' on the left and links for 'Kanzlei', 'Partner', 'IT-Vertragsrecht', and 'Einzelne Rechtstexte' on the right. A search bar and a 'LOGIN' button are also present. Below the navigation bar, a large blue banner features the text 'DIE IT-RECHT KANZLEI' above a silhouette of the Munich skyline. The main content area is divided into two columns. The left column is titled 'RECHTSBERATUNG FÜR E-COMMERCE UND IT-RECHT' and contains several paragraphs of text describing the firm's services and expertise. The right column contains contact information, including the firm's name, address, email, phone, and fax numbers, as well as social media icons for Facebook and Instagram. At the bottom of the page, a blue bar displays four key statistics: '19+ JAHRE ERFAHRUNG', '>65k ABGESICHERTE UNTERNEHMEN', '>1Mio. SEITENBESUCHE PRO MONAT', and 'Hochspezialisiert im Bereich des Rechts des E-Commerce seit 2004', 'von der „One-man-show“ bis hin zum Weltkonzern', 'Großes und umfassendes Informationsportal zu den Themen Recht und E-Commerce'.



<https://www.it-recht-kanzlei.de/>

VERKÄUFERKONTO

Rechnungssoftware

easybill **15 JAHRE** Warum easybill? ▾ Branchen ▾ Service ▾ Unternehmen ▾ Preise [Login](#) [Kostenlos testen](#)

Schreiben Sie **Rechnungen** mit unserer cloudbasierten Rechnungssoftware

Jetzt easybill eine Woche lang kostenlos testen. Keine Kreditkarte erforderlich.

[Kostenlos testen](#) [Videotour](#)

★★★★★ **4,9 / 5** (Bei über 600 Google Bewertungen)

Ich brauche mir nicht große Gedanken machen. Ich schreibe einfach eine Rechnung und das super schnell.

Marcel Zerres (Rheinstyle Cocktails)

Weniger Klicks, weniger Arbeit
Das Erstellen einer Rechnung dauert nur noch wenige Sekunden. So haben Sie Zeit für die wichtigen Dinge in Ihrem Unternehmen.

Steuerlich sorgenfrei
Steuerlich korrekte Rechnungen zu schreiben war noch nie so einfach. Unsere Schnittstelle für Steuerberater beschleunigt dazu Ihre Buchführung.

Persönlicher Kundensupport
Sie möchten eine kostenfreie und persönliche Einweisung in alle Funktionen? Wir sind immer für Sie da, natürlich ohne Extrakosten.



<https://www.easybill.de/>

VERKÄU
FERKONTO

Rechnungssoftware

#HAPPYSELLING

Die einfache Multichannel-Software in der Cloud

✓ Intuitives Set-Up ✓ Sofort einsatzbereit ✓ Inkl. aller Funktionen & Schnittstellen

Jetzt unverbindlich testen

Public Accountants in diesem System

Neu

Shop	Bestellungsdatum	Bestellungsnummer	Bestellungsdatum	Bestellungsnummer	Bestellungsdatum	Bestellungsnummer	Bestellungsdatum	Bestellungsnummer						
Shop 1	01.04.2023	2023-0001-000001	Shop 2	01.04.2023	2023-0002-000001	Shop 3	01.04.2023	2023-0003-000001						
Shop 4	01.04.2023	2023-0004-000001	Shop 5	01.04.2023	2023-0005-000001	Shop 6	01.04.2023	2023-0006-000001	Shop 7	01.04.2023	2023-0007-000001			
Shop 8	01.04.2023	2023-0008-000001	Shop 9	01.04.2023	2023-0009-000001	Shop 10	01.04.2023	2023-0010-000001	Shop 11	01.04.2023	2023-0011-000001			
Shop 12	01.04.2023	2023-0012-000001	Shop 13	01.04.2023	2023-0013-000001	Shop 14	01.04.2023	2023-0014-000001	Shop 15	01.04.2023	2023-0015-000001			
Shop 16	01.04.2023	2023-0016-000001	Shop 17	01.04.2023	2023-0017-000001	Shop 18	01.04.2023	2023-0018-000001	Shop 19	01.04.2023	2023-0019-000001	Shop 20	01.04.2023	2023-0020-000001

120+ Schnittstellen

19.000+ Nutzer:innen

85 Mio abgewickelte Bestellungen pro Jahr

24/7 & überall verfügbar dank Cloud



<https://www.billbee.io/>

VERKÄU FERKONTO

Checkliste für Registrierungsprozess

CHECKLISTE FÜR REGISTRIERUNGSPROZESS

- Anmeldung des Amazon Verkäuferkontos durchgeführt
- ggfs. Verifizierungs-Call mit einem MA von Amazon durchgeführt
- Überprüfung seitens Amazon abgeschlossen
- Amazon-Verkäuferkonto freigeschalten, E-Mail-Bestätigung von Amazon erhalten
- Bank- & Kreditkartendaten hinterlegt
- Rechtstexte eingepflegt (Rechtstexte-Service buchbar über [it-recht-kanzlei.de](https://www.it-recht-kanzlei.de))
- Versandeinstellungen hinterlegt
- Marke registriert über Amazon Brand Registry
- Rechnungssoftware (z. B. easybill, billbee) abonniert und verknüpft

05

CHANCEN

CHANCEN

Beispiel #1 Zitronenpresse



BRENDO® Zitronenpresse

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



30-Tage-Umsatz

47.451,60 € ↙

Verkaufsmenge: 1.883

Verkaufszahlen ausgewertet mit



CHANCEN

Beispiel #2
Tischschutz Folie



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

86.321,30 € ↘

Verkaufsmenge: 2.887

Verkaufszahlen ausgewertet mit

Helium 10

CHANCEN

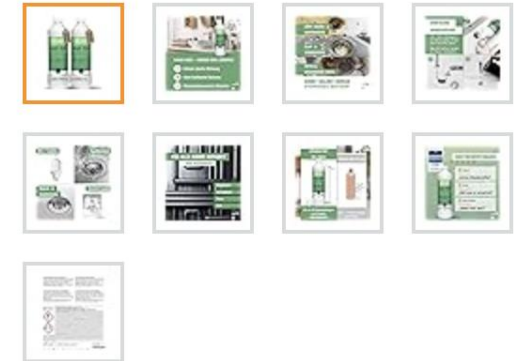
Beispiel #3
Abfluss Reiniger



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

78.928,72 € ↙

Verkaufsmenge: 2.617

Verkaufszahlen ausgewertet mit



CHANCEN

Beispiel #4
Edelstahl Brotdose



BLOCKHÜTTE® Edelstahl Brotdose

Blockhütte Premium Edelstahl Brotdose I 1200ml I für Kinder inkl Fächern & Ersatzdichtung, Die Bento Box mit Trennwand ist auslaufsicher, Brotzeitdose klein

Größe: 1200 ml

Farbe: Silber



30-Tage-Umsatz

59.835,60 € ↘

Verkaufsmenge: 1.980

Verkaufszahlen ausgewertet mit



CHANCEN

Beispiel #5 Türschutzgitter



BOMI® Türschutzgitter

BOMI TÜV & GS Siegel
Türschutzgitter Merle 63-251 |
Ohne Bohren | 90° Stop |
Schließt automatisch |
Türschutzgitter weiß Metall
Selbstschließend |...

Größe: 73-81 cm

Farbe: Weiß



30-Tage-Umsatz

171.571,40 € ↙

Verkaufsmenge: 2.860

Verkaufszahlen ausgewertet mit



06

MASSNAHMEN

WER?

„Wer ist die Zielgruppe?“

WAS?

„Was für Probleme hat die Zielgruppe?“

WIE?

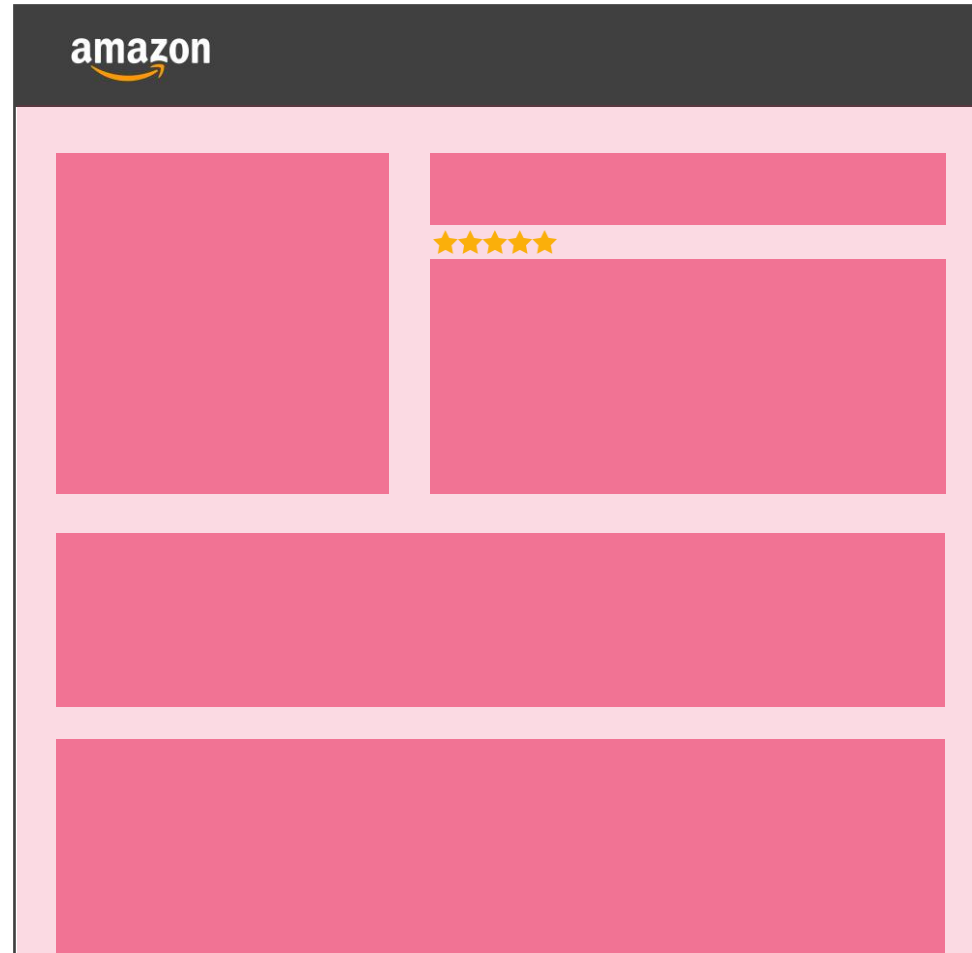
„Wie kann ich die Probleme meiner Zielgruppe mit dem Produkt lösen?“

**MASS
NAHMEN**

**Erfolgreich Verkaufen
Die 3 W-Fragen**

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
Produktlisting**



- Bilder
- Titel
- Bullet Points
- Produkt-Attribute & -Eigenschaften
- Produktbeschreibung/A+ Content
- Bewertungen
- Backend Keywords

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
Keyword Recherche**

Keyword Recherche

Wichtig: Bei der Keyword Recherche geht es darum, die Keywords (=Suchbegriffe) herauszufinden, die für ein Produkt relevant sind, um damit in weiterer Folge optimale Verkaufsergebnisse erzielen zu können. Dazu werden die recherchierten Keywords + Phrasen sowohl im Produkt Listing eingearbeitet als auch in den Marketing Kampagnen platziert. Da die Keyword Recherche in erster Linie auf Daten basiert, sind Tools für diesen Arbeitsschritt (wie z. B. Helium 10) besonders hilfreich bzw. notwendig.

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
Produktbilder**

Produktbilder

Wichtig: Produktbilder sind mit Abstand der größte Hebel für die Konversions-rate und erfolgreiche Verkäufe auf Amazon. 70% der Kaufentscheidung wird über die Bilder getroffen, sie sind der wichtigste Teil des Listings.

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
Titel**

Titel

Wichtig: Beim Titel gilt es, die richtige Mischung zwischen den wichtigsten Keywords und den Benefits des Produktes zu finden. Ziel ist es dabei, hohes Suchvolumen, relevante Suchbegriffe und eine gute Lesbarkeit zu verbauen.

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
Bullet Points**

Bullet Points

Wichtig: Die Bullet Points sind ein bedeutender Bestandteil des Amazon Listings. Sie sind sowohl für den Amazon Suchalgorithmus als auch für den Kaufentscheidungsprozess relevant. Es stehen 5 Bullet Points zur Verfügung.

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
A+ Content**

A+ Content

Wichtig: Mit Hilfe vorgefertigter Module können über den A+ Inhaltsmanager im Amazon Seller Central zusätzliche Bilder, Illustrationen und Grafiken hinzugefügt werden. Dies führt zu einem besseren Nutzererlebnis und wertet eine Produktbeschreibung deutlich auf. Laut Amazon hilft A+ Content dabei, die Konversionsrate eines Produkts um durchschnittlich 3-10% zu erhöhen.*

*nur möglich im Falle einer angemeldeten Marke in der Amazon Brand Registry

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
Bewertungen**

Bewertungen

Wichtig: Einer der wichtigsten Faktoren, um erfolgreich auf Amazon zu launchen und langfristig zu verkaufen, sind die Bewertungen auf den Produkten. Neben den Produktbildern sind die Reviews der größte Hebel, um das Vertrauen in eine Marke und ein Produkt zu vermitteln. So entscheiden zu einem großen Teil die Bewertungen darüber, ob der Kunde das gewünschte Produkt kauft oder zur Konkurrenz geht, die nur einen Klick entfernt ist.

MASS NAHMEN

**Erfolgreich Verkaufen
Amazon PPC**

Marketing

Amazon PPC steht für bezahlte Werbeanzeigen bei Amazon auf Basis eines Klickpreises. Dementsprechend zahlt der Werbetreibende erst, nachdem ein Klick auf eine der veröffentlichten Werbeanzeigen erfolgt ist. Mit dieser Lösung bietet Amazon Händlern eine gute und zielführende Möglichkeit, den Traffic und den damit verbundenen Umsatz langfristig zu optimieren.

MASS NAHMEN

Erfolgreich Verkaufen Amazon PPC

WARUM AMAZON PPC?

„Amazon PPC ist eine Möglichkeit, Produkte auf Basis von bezahlten Werbeanzeigen bei Amazon zu bewerben, um die Sichtbarkeit zu erhöhen, das Ranking zu verbessern und dadurch die Verkäufe zu steigern.“

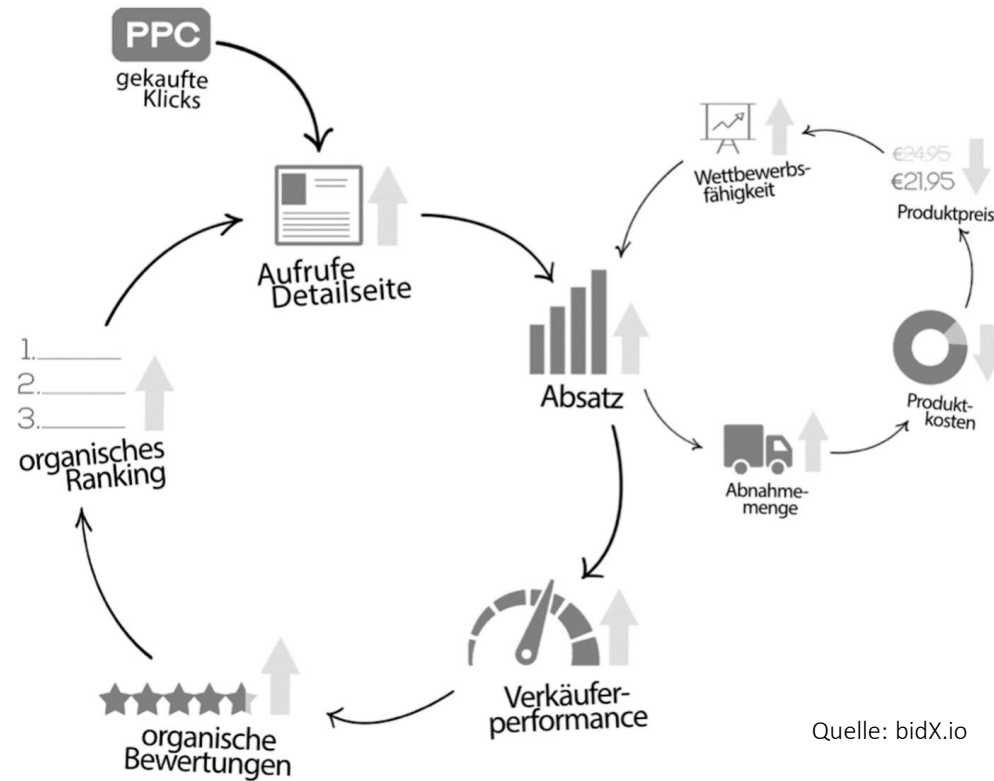
Top-Gründe für Amazon PPC:

- Unterstützung beim Launch neuer Produkte
- Verbesserung des organischen Rankings
- Förderung von Rezensionen
- Erhöhung der Sichtbarkeit
- Eroberung von Top-Platzierung auf der ersten Suchergebnisseite
- Optimierung der eigenen Verkäuferperformance
- Steigerung der Verkaufsumsätze

MASSNAHMEN

Erfolgreich Verkaufen Amazon PPC

DER MAGISCHE PPC KREISEL



Quelle: bidX.io

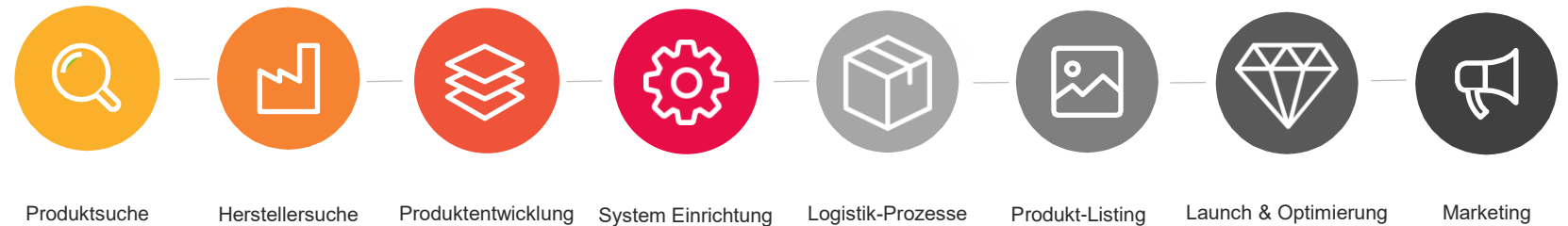
Der Kreislauf: Eine Erhöhung innerhalb des organischen Rankings führt zu einer steigenden Anzahl an Seitenaufrufen und diese wiederum zur Absatzsteigerung, die zu höheren Einkaufsvolumina und damit zu einer Senkung der Produktkosten führt.

AUFBAU COACHING

amaPULS steht für einen maßgeschneiderten Service, professionelles Coaching, persönliche Betreuung, frische Ideen, kreative Umsetzung und solides Know-how rund um den Aufbau (d)eines erfolgreichen Amazon FBA Business. Wir machen unsere Kunden zu erfolgreichen Amazon FBA-Verkäufern und coachen sie von A-Z beim Aufbau ihres Amazon FBA Business.

Als Full-Service Amazon Agentur schulen wir Sie in den Bereichen Produktsuche, Sourcing, Markenmeldung, Setup Verkäuferkonto, Produktentwicklung, Logistik-Prozesse (Import, Verzollung), Produktbilder, Produkt-Listing, Produktlaunch, Marketing, Optimierung und das fortlaufende Monitoring.

Damit werden Sie in der Lage sein, Ihr eigenes Amazon FBA Business erfolgreich aufzubauen, für nachhaltige Verkaufserfolge!



Basic-Infos & Lerninhalte

AUFBAU COACHING

Nutzen für unsere Coaching-Kunden



Zeitersparnis

Wir begleiten unsere Kunden beim Aufbau ihres erfolgreichen Amazon FBA Business, wodurch diese viel Zeit sparen und sich ganz auf die wichtigsten Punkte fokussieren können.



Experten-Wissen

Kunden profitieren von unserem Know-how und unserer langjährigen Projekterfahrung. Dadurch gewährleisten wir das Vermeiden kostspieliger Fehler.



Eigenes Business

Wir helfen unseren Kunden dabei, deren erfolgreiches Amazon Business zu entwickeln, damit diese rasch Umsätze generieren und nachhaltige Erfolge auf Amazon erzielen.



Persönliche Betreuung

Wir stehen unseren Kunden im Rahmen von persönlichen One-To-One Video-Coachings zur Verfügung, damit diese ihr eigenes Amazon FBA-Business etablieren können.



Kundenerfolg

Wir bilden als Amazon-Experten mit unserem langjährigen Know-how die Basis des Erfolges unserer Kunden, damit diese langfristig ein profitables Business aufbauen können.

AUFBAU COACHING

Ablauf Amazon Aufbau Coaching

ABLAUF AMAZON AUFBAU COACHING

- 1 Produktsuche**

Im Rahmen von persönlichen Video-Coachings bringen wir unseren Kunden bei, wie diese ein profitables Produkt für den Verkauf auf Amazon finden und identifizieren können. Hierfür stellen wir verschiedene Strategien vor.
- 2 Herstellersuche**

Wir coachen unsere Kunden dabei, wie diese für das zuvor identifizierte Produkt einen passenden Hersteller finden können, wie die Kommunikation mit den Lieferanten abläuft, und wie ein Produktsample geordert wird.
- 3 Produktentwicklung**

Wir schulen unsere Kunden dabei, wie ein Produkt entwickelt und wie ein Produktsample optimiert wird. Auch coachen wir unsere Kunden im Bereich Markenmeldung und zeigen auf, wie Produkte zertifiziert werden können.
- 4 System Einrichtung**

Wir schulen unsere Kunden im Umgang mit Amazon und bringen ihnen bei, wie sie ein Amazon Verkäuferkonto anmelden können. Dabei coachen wir sie auch im Bereich der Systemeinrichtung.
- 5 Logistik**

Wir bringen unseren Kunden bei, wie sie die Bestellungen ihrer Produkte beim Hersteller durchführen, die Verzollung organisieren und den gesamten Logistikprozess koordinieren können, bis zur Ankunft der Ware bei Amazon.
- 6 Listing Erstellung**

Wir zeigen unseren Kunden, wie man eine attraktive Produktdetailseite auf Amazon gestaltet, mit professionellen Produktfotos, verkaufsfördernden Werbetexten und einer überzeugenden Produktpräsentation.
- 7 Launch & Optimierung**

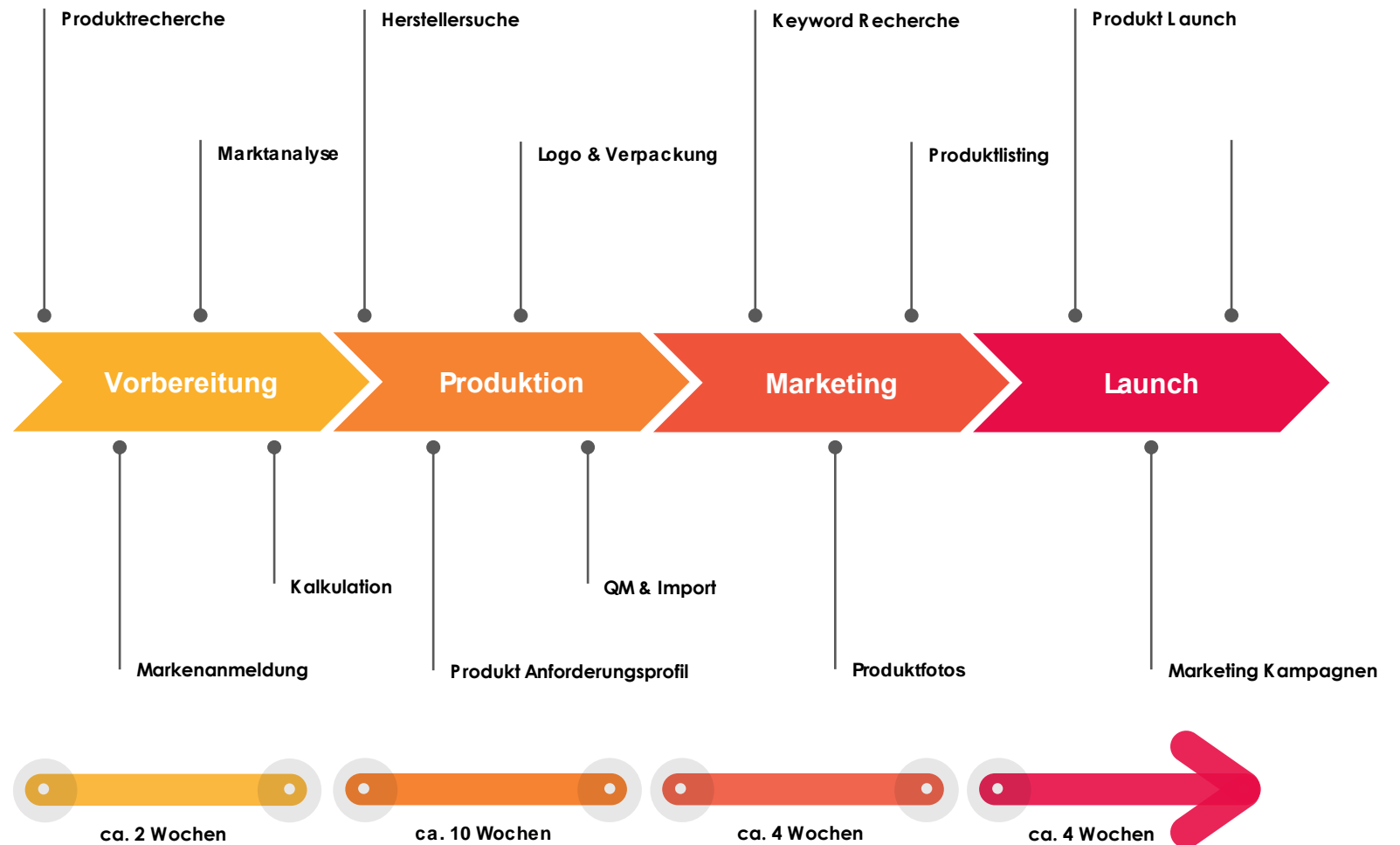
Im Rahmen von persönlichen Video-Coachings schulen wir unsere Kunden dabei, wie ein Produkt für den Verkaufstart bei Amazon professionell gelauncht wird, damit von Beginn an kontinuierliche Verkäufe erzielt werden.
- 8 Marketing**

Wir coachen unsere Kunden im Bereich Amazon Marketing und bringen ihnen bei, wie sie nachhaltige Verkaufserfolge durch professionelles Marketing sichern sowie Ranking und Sichtbarkeit optimieren können.

PHASEN BEIM AUFBAU EINES AMAZON BUSINESS

**AUFBAU
COACHING**

**Phasen beim Aufbau
eines Amazon Business**



IHRE FRAGEN

**EXPER
TEN
TEAM**



Die Trainer

Unsere
Webseite:
www.amapuls.com



Oliver Feldkircher
Geschäftsführer




-  0676 3255250
-  o.feldkircher@digipuls.com



David Rettenbacher
Marketing & Sales



-  0664 2493069
-  d.rettbacher@digipuls.com