



Einführung in den Verkauf auf Amazon



Einführung in den Verkauf auf Amazon

- Warum Du auf Amazon verkaufen solltest
- FBA & FBM — was passt besser zu Dir
- Basics und Best Practices
- SEO und SEA im Detail
- Wie Du die Buy Box gewinnst
- Wir als Deine Amazon Partner Agentur



Über 10 Jahre Erfahrung • Persönlicher Ansprechpartner • Dresden, Leipzig & Berlin

Warum auf Amazon verkaufen?

E-Commerce in Deutschland



■ Amazon Marketplace ■ Amazon Eigenhandel ■ Andere Onlinehändler

Handelsriese Amazon

⇒ **56%** des Gesamtumsatzes wird auf Amazon generiert

⇒ **17%** Amazon Eigenhandel

⇒ **39%** Amazon Marketplace (**Einzelhändler**)



FBA vs. FBM

⇒ Individuelle Entscheidung

FBA = Fulfillment by Amazon

Gesamte Logistik von Amazon übernommen

- + schnelle und zuverlässige Lieferung
- + effizientes Lagerbestandsmanagement
- + für Prime qualifiziert
- wenig Kontrolle
- Lager- und Versandgebühren
- eingeschränktes Branding

FBM = Fulfillment by Merchant

Verkäufer übernimmt den Versand

- + vollständige Kontrolle über den Versandprozess
- + hohe Flexibilität im Versand
- benötigt interne Ressourcen
- nicht automatisch bei Prime





Lagerverwaltung auf Amazon: Best Practices

Bestellstatus

Verfolgen Sie regelmäßig den Status Ihrer Bestellungen
⇒ **Rechtzeitige Lieferung sicherstellen**

Lagerbestände

Kontrollieren Sie Ihre Lagerbestände
⇒ **Lieferfähigkeit sicherstellen**

Kundenservice

Bieten Sie exzellenten Kundenservice
⇒ **Vertrauen der Kunden gewinnen und bewahren**

📍 Lieferadresse wählen

Nur noch 8 auf Lager

Menge: ▼

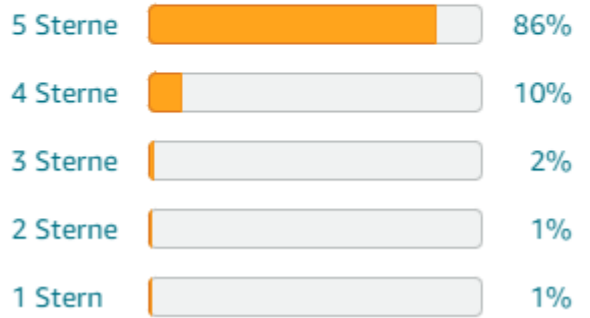
In den Einkaufswagen

Jetzt kaufen

Kundenrezensionen

★★★★★ 4,8 von 5

2.429 globale Bewertungen



Kundenrezensionen & Feedback-Management

Kundenrezensionen als wichtiger Teil von Amazon Marketplace

- Feedback-Metriken sind Rankingfaktoren
- Stärkt die Reputation



Ein **hohes Bewertungsniveau** unterstützt die Kaufentscheidungen potenzieller Kunden

- Goodies für Bewertung anzubieten kann zu Problemen führen

Max. 24h bei der **Bitte um Feedback**

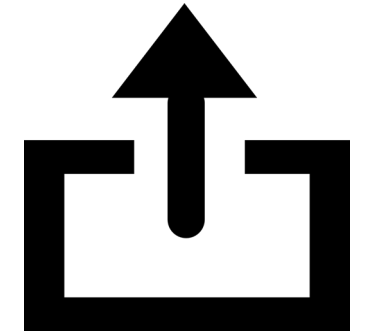
- Auf negative Bewertungen reagieren
- Immer positiv auf Feedback eingehen





Einstellen von Produkten

⇒ Lagerbestand ⇒ Produkt hinzufügen ⇒ Produkt suchen



Produkt ist bereits gelistet

- Nur Angabe von Angebots-Informationen (z.B. Bearbeitungszeit) notwendig

Produkt muss neu angelegt werden

⇒ *Eigenes Produkt erstellen*

- Identifikationsnummer angeben (UPC / EAN)
 - Produktdetailseite wird erstellt: Kategorie, wichtige Informationen (Marke, Hersteller, Einheit etc.)
 - Ggf. Produktvariationen
 - Angebots-Informationen
- ⇒ **Angebot muss noch optimiert werden**



SEO und SEA auf Amazon

SEO = Search Engine Optimization



SEA = Search Engine Advertising

⇒ **Optimierung von Content** (Produktlisting)

⇒ Über Amazon Seller Central

⇒ Produktbeschreibung, Bilder, A+ Content, ...

⇒ Einzelne Produkte optimieren

⇒ **Bezahlte Werbung**

⇒ Über Amazon Ads

⇒ Werbetypen: Suche, Display, Brand & DSP

⇒ Marke und Produkte bewerben

Ergebnisse

[Erfahre mehr über diese Ergebnisse.](#)



Gesponsert

PASONOMI Aktualisierung Kabellose Maus, LED Wiederaufladbare Leise Funkmaus Laptop Wireless Mouse, 2.4G USB Mäuse mit USB-Empfänger Typ-C Kompatibilität mit Computer/PC/Tablet (Schwarz)

★★★★☆ ~ 7.782

14,99€

Spare 30 % mit Rabattgutschein

Lieferung bis **Morgen, 21. Juni**

GRATIS-Versand durch Amazon

Optimierung des Listings

- Hochauflösende Produktbilder
- Aussagekräftiger Produkttitel*
- Produktbeschreibung: essenzielle Bullet Points*
- Passende Backend-Keywords hinterlegen*

⇒ **Verwenden Sie Schlüsselwörter, um die Auffindbarkeit Ihres Produkts zu erhöhen**

- Analysieren Sie die Mitbewerber und passen Sie Ihre Preisgestaltung an
- Nutzen Sie Kundenfeedback, um Angebote zu verbessern



Was ist A+ Content?

- Im unteren Teil der Amazon Produktdetailseite
- Großer Gestaltungsspielraum über Templates
- Produktbezogener A+ Content oder Brand Story für alle ASINs
- Zusätzliche Informationen zu Marke & Produkt
- visuelle Aufbereitung, USPs
- A+ Premium Content: zusätzliche Features wie z.B. Videos & Vergleichstabellen

QUIET MODE

Echte Ruhe.

Die QuietComfort Earbuds II sind ein revolutionärer Fortschritt in Sachen Noise-Cancelling-Technologie und können Lärm besser als alle anderen Earbuds oder Kopfhörer auf dem Markt reduzieren.



Übersicht zu den Kampagnen-Typen

Sponsored Products

⇒ Produkte in den SERPs

oder Produktdetailseite

⇒ Ausrichtung nach

Keywords oder ASINs

⇒ Pay Per Click

Alle ▾ coca cola 🔍 DE Hallo, Konto und Listen Warenrücksendungen und Bestellungen Einkaufswagen

Haushalt & Wohnen Gratis-Versand Erneut kaufen Amazon Basics Gutscheine Drogerie & Körperpflege Shopping-Tipps Geschenkkideen Angebote **Prime Student: -50% auf Prime**

Ergebnisse für "coca cola" Sortieren nach: Empfohlen ▾

Ergebnis 1: **ROCKSTAR ENERGY DRINK**
GEWINNE 1 VON 222 GRUND-EINKOMMEN
 Hier die Chance auf 1000€/Monat für 1 Jahr sichern
 Jetzt bei Rockstar einkaufen >

Ergebnisse
 Erfahre mehr über diese Ergebnisse. Auf jeder Produktseite findest du weitere Kaufoptionen. Preise und andere Details können je nach Produktgröße und -farbe variieren.

Ergebnis 2: **24x330ml** 330ml Gesponsert ⓘ

Ergebnis 3: **6x 1L** Gesponsert ⓘ

Ergebnis 4: **24x0,33L** 0,33L Gesponsert ⓘ

Ergebnis 5: **24x0,33L** 0,33L **ORIGINAL TASTE** Amazon's Tipp Gesponsert ⓘ
 Coca-Cola Classic - prickelndes

Übersicht zu den Kampagnen-Typen

Sponsored Brands

⇒ Logo & Produkte in SERPs

⇒ Ausrichtung nach

Keywords oder ASINs

⇒ Stärkung der Marke

The screenshot shows an Amazon search result for "coca cola". At the top, there is a search bar with "coca cola" entered. Below the search bar, there are navigation links for "Haushalt & Wohnen", "Gratis-Versand", "Erneut kaufen", "Amazon Basics", "Gutscheine", "Drogerie & Körperpflege", "Shopping-Tipps", "Geschenkideen", and "Angebote". A "Prime Student: -50% auf Prime" badge is visible on the right. The search results are sorted by "Empfohlen".

The first result is a sponsored brand campaign for Rockstar Energy Drink. The ad features a large image of a Rockstar Energy Drink can and a group of people. The text in the ad reads: "ROCKSTAR ENERGY DRINK", "GEWINNE 1 VON 222 GRUND-EINKOMMEN", "Hier die Chance auf 1000€/Monat für 1 Jahr sichern", and "Jetzt bei Rockstar einkaufen >".

Below the ad, the word "Ergebnisse" is displayed, followed by a note: "Erfahre mehr über diese Ergebnisse. Auf jeder Produktseite findest du weitere Kaufoptionen. Preise und andere Details können je nach Produktgröße und -farbe variieren." Below this, there are five product listings, each marked as "Gesponsert":

- A red box of 24x330ml Coca-Cola cans.
- A row of six 1L Coca-Cola bottles.
- A red box of 6x1L Zero Sugar Coca-Cola bottles.
- A row of six 1L Coca-Cola bottles.
- A red box of 24x0,33L Coca-Cola cans, labeled "Coca-Cola Classic - prickelndes" and "ORIGINAL TASTE".

Übersicht zu den Kampagnen-Typen

Sponsored Display

⇒ Produktdetailseiten unterhalb der

Bulletpoints oder der Buy Box

⇒ Produkte, Angebote, Markenbotschaften

⇒ Interessen & Demografische Merkmale



Für größere Ansicht Maus über das Bild ziehen

Preisangaben inkl. USt. Abhängig von der Lieferadresse kann die USt. an der Kasse variieren. Weitere Informationen.

Marke	Coca-Cola
Artikelformular	Flüssig
Geschmacksrichtung	Vanille
Artikelvolumen	1,5 Liter
Anzahl der Einheiten	9000.0 milliliter

Info zu diesem Artikel

- Original Coca Cola Vanilla mit Fruktose-Glukosesirup
- Inhalt: 6 x 1,5 Liter Coca Cola Vanille PET EU Pfandfrei EINWEG

› Weitere Produktdetails

Möchten Sie Ihre Elektro- und Elektronikgeräte kostenlos recyceln? [Mehr erfahren](#)

Falsche Produktinformationen melden.



Coca-Cola Ohne Zucker, stylische Glas-Mehrwegflasche (6 x 1 l)

★★★★★ 151

9,49 € inkl. MwSt.

Gesponsert

Wird oft zusammen gekauft



Dieser Artikel: Coca-Cola Vanilla
6 x 1,5l Pack
15,95 € (1,77 €/l)

+



Mountain Dew 6 x 1,5l PET
Flasche
20,90 € (2,77 €/l)

Gesamtpreis: 35,95 €

Beides in den Einkaufswagen

Diese Artikel werden von verschiedenen Verkäufern verkauft und versendet. [Details anzeigen](#)

Auf Lager

Menge:

In den Einkaufswagen

Jetzt kaufen

Zahlung	Sichere Transaktion
Versand	Infinity Commerce s.r.o
Verkäufer	Infinity Commerce s.r.o
Rückgaben	Nicht für Rückgaben berechtigt, aber im Falle von Defekten oder...

Details

Für weitere Informationen, Impressum, AGB und Widerrufsrecht klicke bitte auf den Verkäufersnamen..

Auf die Liste

Möchtest du verkaufen?

Bei Amazon verkaufen



Coca-Cola Classic - prickelndes...

14,90 € inkl. MwSt.

Spare 10% mehr mit dem Spar-Abo

Gesponsert

Übersicht zu den Kampagnen-Typen

Amazon DSP (Demand-Side-Platform)

⇒ Amazon-Website und andere Websites

im Amazon-Ad-Netzwerk

⇒ Multimedial und interaktiv

The screenshot displays a multi-column Amazon DSP advertisement. At the top, a blue banner promotes Prime Video with the text 'prime video 30 Tage gratis nutzen' and 'EUR 7,99/Monat. Jederzeit kündbar.' Below this, a grid of movie and TV show thumbnails is visible, including 'PARASITE', 'STAR TREK: PICARD', 'ROBIN HOOD', 'FRIENDS', and 'Pastewka'. The main content area is divided into several promotional tiles:

- Angebot des Tages:** Features an 'Inkbird Bluetooth 4.0 Grill-Kochthermometer' with a price reduction from 40,99€ to 20,39€.
- Gesenkte Umsatzsteuer:** Shows a calculator icon with a Euro symbol, indicating a tax reduction benefit.
- Damenmode:** Displays four fashion items: 'Schmuck', 'Sneaker', 'Jeanshosen', and 'Tops und Blusen'.
- Zum Einkaufen bitte anmelden:** Includes a yellow button for 'Sichere Anmeldung'.
- soundcore KLAR WIE KRISTALL:** Promotes 'Life P2' earbuds with a 'ZUM ANGEBOT' button. This section is highlighted with a red border.

At the bottom right, there is a small 'Gesponsert' logo.

Warum auf Amazon Werbung schalten?

Vorteile der PPC-Werbung auf Amazon

- + Generiert zusätzliche Sichtbarkeit
- + Beschleunigt die algorithmische Bewertung durch erhöhten Traffic
- + Kann gezielt zu Sonderaktionen, „Prime Day“, etc. geschaltet werden
- + organischer Umsatz kann gleichzeitig gesteigert werden
- + Werbung kann offensiv oder defensiv geschaltet werden

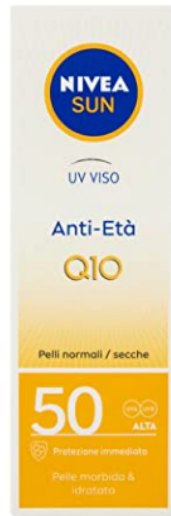
Nachteile der PPC-Werbung auf Amazon

- Hoher Wettbewerb im Werbenetzwerk
- Teilweise hohe Kosten für gefragte Keywords/ASINs



Wie man die Buy Box gewinnt

Was ist die Buy Box?

Def.: Der heilige Gral des Amazon E-Commerce



Für größere Ansicht Maus über das Bild ziehen

 **Nivea SUN UV-Gesichtscreme Q10 Anti-Aging FP50 in 50 ml Tube**
Besuche den NIVEA-Store
4,4  337 Sternebewertungen
Amazons Tipp für "nivea sonnencreme gesicht"

14⁶⁷ € (293,40€ / l)

Preisangaben inkl. USt. Abhängig von der Lieferadresse kann die USt. an der Kasse variieren. Weitere Informationen.

Mit der **Barclays Visa Kreditkarte** bis zu 8 Wochen Zeit für die Rückzahlung der Einkäufe. **Ganz flexibel.** Mehr erfahren.

Zu einem niedrigeren Preis bei anderen Verkäufern erhältlich, die eventuell keinen kostenlosen Premiumversand anbieten.

Produktvorteile	Anti-aging,Schützt Vor
Sonnenschutz	50 SPF
Anzahl der Artikel	1
Anzahl der Einheiten	50.0 milliliter
Artikelmaße L x B x H	43 x 32 x 131 Millimeter
Marke	NIVEA
Artikelvolumen	50 Milliliter


[▼ Mehr anzeigen](#)

Buy Box

14⁶⁷ € (293,40€ / l)

GRATIS Lieferung **Donnerstag, 29. Juni** für von Amazon versandte Bestellungen über 39€

Oder schnellste Lieferung **Morgen, 27. Juni.** Bestellung innerhalb **12 Std.** 59 Min.

 Lieferrn an Daniel - 01257 Dresden

Nur noch 13 auf Lager

Menge:

In den Einkaufswagen

Jetzt kaufen

Zahlung	Sichere Transaktion
Versand	Amazon
Verkäufer	TWO TOP M&L
Rückgaben	Nicht für Rückgaben berechtigt, aber im Falle von Defekten oder...

Details

Neu (14) ab **14⁶⁷ €** Kostenlose Lieferung **ab 39,00 €** (Bücher immer versandkostenfrei).

Alle Seller, die nicht die Buy Box haben

Wie man die Buy Box gewinnt

Was sind Seller Metriken?

Def.: Messwerte, welche als „Eintrittsschwelle“ zur Buy Box fungieren — vom Algorithmus bewertet

Auszug wichtiger Metriken

- Fulfillment: FBA oder FBM
- Preis
- Versandzeit
- Auftragsfehlerrate: < 1 %
- Gültige Tracking-Rate: > 95 %
- Späte Sendung-Rate: < 4 %
- Stornorate vor Erfüllung: < 2,5 %
- Kundenbewertungen — neuer = wichtiger

Kundenzufriedenheit		
	Versand durch Verkäufer	Versand durch Amazon
Rate an Bestellmängeln Ziel: weniger als 1%	0% <small>0 von 777 Bestellungen 60 Tage</small>	0% <small>0 von 17.125 Bestellungen 60 Tage</small>
Die Rate an Bestellmängeln besteht aus 3 verschiedenen Kennzahlen:		
• Negative Bewertung	0%	0%
• A-bis-Z-Garantieanträge	0%	0%
• Rückbuchungen	0%	0%
Details anzeigen		

Einhaltung von Richtlinien		Bewertung der Verkäuferleistung SM
Ziel: 0 Probleme		Gut
Versand durch Verkäufer und Amazon		
Verdacht auf Verletzung geistigen Eigentums	1	⚠️
Beschwerden zu geistigem Eigentum	0	
Kundenbeschwerden zur Produkttechnik	0	
Kundenbeschwerden zum Produktzustand	0	
Probleme mit Lebensmittel- und Produktsicherheit	0	
Verstöße gegen Angebotsrichtlinien	1	⚠️
Verstöße gegen die Richtlinien zu Produktbeschränkungen	0	
Verstöße gegen unsere Richtlinien für Produktrezensionen von Kunden	0	
Sonstige Verstöße gegen Richtlinien	0	
Alles anzeigen (2)		
Warnung bei Verstößen gegen Richtlinien		
0		
News zur Verkäuferleistung		
Neue Funktion "Alle Angebote", um Angebote einfacher zu vergleichen	13. Januar 2021	
Neue Anforderung, die Rate an Rechnungsmängeln unter 5 % zu halten	5. Januar 2021	
Weitere Neuigkeiten		

Versandleistung		Versand durch Verkäufer
Rate verspäteter Lieferungen Ziel: weniger als 4%	0% <small>0 von 762 Bestellungen 30 Tage</small>	
Stornorate vor Erfüllung Ziel: weniger als 2,5%	0,43% <small>1 von 233 Bestellungen 7 Tage</small>	
Versandberechtigungen hier anzeigen		
Details anzeigen		
Anfragen bezüglich Produktsicherheit		
Anforderung von Dokumentation	0	
Alles anzeigen (0)		

Wie man die Buy Box gewinnt

4 Faktoren — große Wirkung

- **Nutzung von FBA**
 - Amazon selbst erreicht perfekte Versandmetriken → einfachster Weg in die Buy Box
- **Verkauf über FBM Prime**
 - nur für performancestarke Seller verfügbar
 - kombiniert Vorteile von FBM mit Zugang zu Prime-Kunden & -Vorteilen
- **Verkaufspreis + Liefergebühr**
 - Preis spielt große Rolle in der Vergabe der Buy Box
 - bei sehr guten Seller-Metriken ist ein höherer Preis, ohne Buy Box Verlust möglich
- **Versandzeit**
 - je schneller die Ware da ist, desto besser
 - für zeitsensible oder verderbliche Produkte, wie Geburtstagskarten ist dieser Faktor größer

Fazit: Verkauf auf Amazon



- Zugang zu Millionen von Online-Shoppern
- Einfache Möglichkeit, Produkte zu verkaufen
- Fulfillment durch Amazon für einfachen Versand und Lagerverwaltung
- Vielfältige Werbemöglichkeiten



- Starke Konkurrenz auf Marketplace
- Zusätzliche Gebühren für FBA- und PPC-Optionen
- Begrenzte Kontrolle über die Plattform

Mit einem durchdachten Konzept und einer passenden Strategie kann Amazon zu einem sehr lukrativen Umsatzkanal werden.



Amazon SEA und SEO bei WEBneo

- **Einrichtung** Ihres Amazon-Kontos
- **Produktimport** aus Ihrem Webshop
- **Vollständiges Kampagnensetup** und **Listing-Optimierung**
- Regelmäßiges **Monitoring** und **Reporting**
- Sponsored Display, Sponsored Brands & Sponsored Products
- Abstimmung von **SEA und SEO**



Über 10 Jahre Erfahrung • Persönlicher Ansprechpartner • Dresden, Leipzig & Berlin

Vielen Dank fürs Ansehen!

