

amazon seller university

Leitfaden für neue Verkaufspartner



Ihre Erfolgsgeschichte beginnt hier



amazon seller university

Inhaltsverzeichnis

1. Wachstum für Ihr Geschäft
2. Sie sind kein Versuchskaninchen!
3. Wie Sie sich erfolgreich aufstellen können
 - Markenregistrierung
 - Angebote erstellen
 - A+ Inhalte
 - Amazon Vine
 - Versand durch Amazon
 - Automatisierte Preisanpassung
 - Werbung
4. Wir stehen Ihnen zur Seite

Ihr Geschäft zu vergrößern ist **unser Anliegen**

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Ihrem Unternehmen zu Wachstum zu verhelfen.

Wir lieben große Ambitionen und fördern Talente. Wir waren selbst in Ihrer Situation und verstehen Ihr unternehmerisches Denken. Ob es um Wachstum, Verkauf oder Skalierung geht – wir haben das bereits durchgemacht und können aus eigener Erfahrung sprechen. Von bescheidenen Anfängen bis zu großen Erfolgen – wir haben alles erlebt und auf unserem Weg einige Tricks gelernt.

Jetzt möchten wir in Ihren Erfolg investieren und unser Wissen mit Ihnen teilen, um Ihr Unternehmen wachsen zu lassen. Wir glauben, dass wir die perfekte Partnerschaft eingehen könnten. **Schließlich kennt niemand Ihr Unternehmen besser als Sie, und wir wissen ein oder zwei Dinge über den Verkauf.**



“Amazon war für mein Geschäft und die Produktverkäufe fantastisch. Mit Amazon sind wir im letzten Jahr um 300% gewachsen.“

Dominique Woolf
The Woolf's Kitchen



Sie sind kein Versuchskaninchen

Ihr Unternehmen bedeutet Ihnen alles, und Ihr Erfolg bedeutet uns alles. Deshalb setzen wir bewährte Techniken ein, um Ihnen beim Wachstum zu helfen – schließlich will niemand wie ein Versuchskaninchen behandelt werden.

Wir versichern Ihnen, dass unsere Datenspezialisten zahlreiche Verkaufsergebnisse studiert, Geschäftsstrategien analysiert und die Zahlen ausgewertet haben, um den ultimativen Weg zum Erfolg zu finden. Diese sieben Schritte werden Ihnen helfen, Ihre ersten 90 Tage als Amazon Verkaufspartner erfolgreich zu meistern, und tragen daher den Namen „Der Leitfaden für neue Verkaufspartner“.

Wir unterstützen Sie dabei, einen guten Start hinzulegen, Fehler zu vermeiden und in dieser entscheidenden Phase schnell Umsatz zu machen.

Sie können auch unsere Seller University [besuchen](#).



“Amazon hat uns die Möglichkeit gegeben zu skalieren und Kund:innen im ganzen Land zu erreichen, ohne dass wir selbst eine große Infrastruktur dafür benötigen.“

Ali Shariat
Coconut Merchant





Wie Sie sich in den
ersten 90 Tagen
erfolgreich aufstellen können

Schritt 1

Registrieren Sie **Ihre Marke**

Der Verkauf bei Amazon ermöglicht es Ihnen, Millionen von Kund:innen zu erreichen. Die [Markenregistrierung](#) ist **Ihr Schlüssel zum Erfolg**. Sie bietet Ihnen eine Reihe hilfreicher Tools, die speziell für Sie und Ihre Marke entwickelt wurden. Wir helfen Ihnen, Ihre Marke zu schützen und zu differenzieren - mit automatisiertem Schutz, leistungsstarken Such-Tools und vielem mehr.

Die [Markenregistrierung](#) gibt Ihnen auch mehr Kontrolle über die Produktlistungen Ihrer Marke auf Amazon und ermöglicht es Ihnen, Ihre Marke mit erweitertem **Markeninhalt (A+)**, gesponserten Marken, Markenanalysen und dedizierten Amazon-Stores zu bewerben und zu stärken. Sie bietet Ihnen auch Sicherheit rund um die Uhr und den Raum, um Ihren Kund:innen ein sicheres und vertrauenswürdiges Erlebnis zu bieten.

Als besonderen Bonus erhalten Sie für die Markenregistrierung die folgenden Vorteile: **10 % zurück auf Ihre ersten 45.000 €** an Markenverkäufen, danach 5 % zurück im ersten Jahr, bis Sie 900.000 € erreichen. **Denn für uns ist die Investition in Ihren Erfolg unser Erfolg.**

Lernen Sie hier [mehr](#)



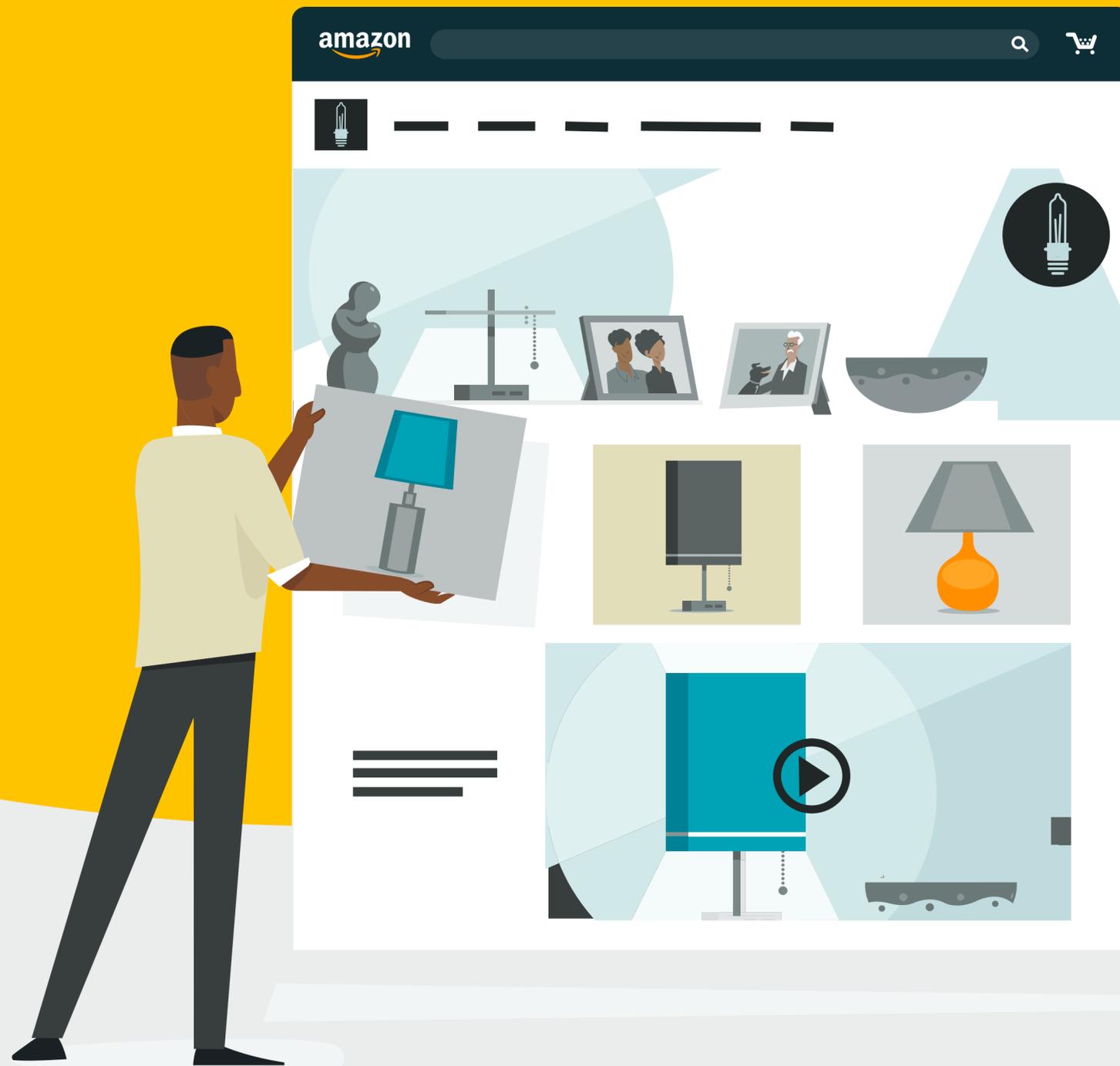
Schritt 2

Erweitern Sie Ihr Produkt-Sortiment

Listen Sie ein breites Produkt-Sortiment - Kund:innen schätzen es, aus einer Vielzahl von Optionen wählen zu können - und kommen Sie so Ihrem Erfolg auf Amazon einen Schritt näher. **Beginnen Sie mit mindestens 40 ASINs in Ihrem Produktkatalog.** Bieten Sie eine Vielfalt an Größen, Farben und Stilen an. Bauen Sie Ihren Katalog mit der Zeit aus, indem Sie wöchentlich 5-10 neue ASINs hinzufügen.

Wenn Sie Kleidung, Schuhe oder Schmuck verkaufen, **sollten Sie mindestens 200 aktive ASINs anstreben**, da Modekäufer Vielfalt bevorzugen. Bieten Sie Produkte in verschiedenen Preiskategorien und Designs an. Laden Sie klare Fotos hoch, die Details zeigen.

Geben Sie detaillierte Titel, Stichpunkte und Beschreibungen an, um den Inhalt zu bereichern. Erweitern Sie Ihren Modekatalog, indem Sie wöchentlich 20-30 neue ASINs hinzufügen, bis Sie mehr als 200 aktive Angebote haben.





Schritt 3

Inhalte sind das A und O

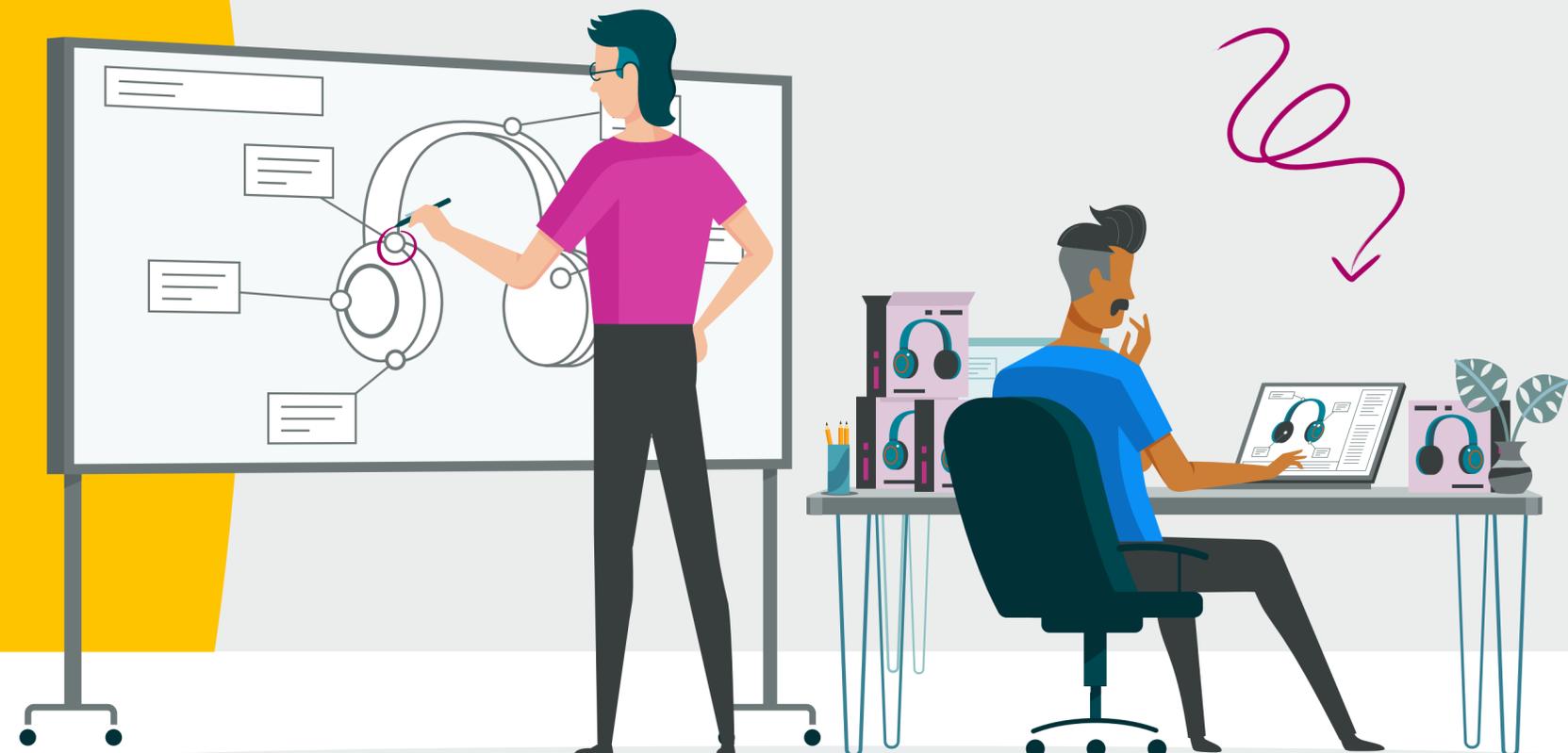
[A+ Inhalte](#) bringen Ihre Marke zum Leben und ermöglichen es Ihnen, Ihr Produkt auf neue und spannende Weise zu beschreiben. Das ist die Chance Ihr Angebot zu präsentieren, und reichhaltiger Inhalt ist dabei sehr hilfreich. Erstellen Sie eine einzigartige Markengeschichte, fügen Sie verbesserte Bilder und Videos, nützliche Produktvorführungen und mehr hinzu. Inhalte sind das A und O, und wenn Sie sie richtig einsetzen, können Sie damit höhere Konversionsraten, mehr Besucher:innen und mehr Umsatz erzielen.

Wussten Sie, dass Sie allein durch Hinzufügen von A+ Inhalt zu Ihren Detailseiten die Verkäufe um bis zu 8% steigern können? Es ist Zeit, kreativ zu werden.

¹Interne Daten von Amazon



Ali Shariat
Coconut Merchant



Schritt 4

Steigern Sie die Interaktionen mit Produktbewertungen

Erzeugen Sie Aufmerksamkeit und steigern Sie Ihren Umsatz für eine Marke, die Sie in der Amazon Markenregistrierung angemeldet haben, indem Sie [Amazon Vine](#) nutzen. Das ist ein Programm, das hilft, hochwertige Kundenbewertungen von vertrauenswürdigen Amazon-Rezensenten zu generieren. Sie müssen lediglich ein Produkt bei Vine registrieren und kostenlose Einheiten für Rezensenten bereitstellen, die Kund:innen informieren und inspirieren.

Im Durchschnitt haben Markeninhaber festgestellt, dass Amazon Vine dazu beigetragen hat, die anfänglichen Produktverkäufe um mehr als 26 %² zu steigern.

Wenn Sie an Vine teilnehmen, können Sie dieser ausgewählten Gruppe von Vine-Mitgliedern kostenlose Einheiten Ihrer Produkte bereitstellen, um Kundenrezensionen der betreffenden Produkte zu erhalten. Die Teilnahme an Vine hilft Ihnen, den Bekanntheitsgrad Ihrer Produkte zu steigern und die Verkäufe Ihrer unbekannteren oder neuen ASINs zu steigern. Und sie hilft den Kund:innen, fundierte Kaufentscheidungen bezüglich der neuen Produkte in Ihrem Sortiment zu treffen.

Neue Verkäufer, die eine Marke in der Amazon Markenregistrierung anmelden, erhalten eine Gutschrift von **180€ für Amazon Vine!**

²Amazon hat Studien durchgeführt, um die aktuelle Leistung von Produkten zu messen, die Vine-Rezensionen haben. Die Ergebnisse dieser Studien haben gezeigt, dass Vine-Rezensionen im Durchschnitt zu einer Steigerung des Umsatzes um 30% führen. Die Untersuchung von Vine basiert auf internen Amazon.com-Forschungen aus den Jahren 2019-2020 und ist keine Garantie für zukünftige Verkäufe.

“Vine hat es mir ermöglicht, sehr schnell Bewertungen zu erhalten, die Kund:innen überzeugen meine Produkte zu kaufen.”

Nadia Hamila
Amboora



Schritt 5

Lassen Sie Versand durch Amazon die harte Arbeit erledigen!

Wenn Sie sich für [Versand durch Amazon \(FBA\)](#) entscheiden, kümmert sich Amazon um die Lagerung, die Auslieferung an Kund:innen, den Kundenservice und die Abwicklung der Warenrücksendungen. Ihre Bestellungen werden bearbeitet und versandt, auch wenn Sie im Urlaub sind.

Mit [FBA](#) können Sie Kund:innen für ausgewählte Produkte das Prime-Erlebnis bieten. Berechtigte FBA-Angebote werden mit dem Prime Logo gekennzeichnet, wodurch Amazon eine schnelle Lieferung und einen zuverlässigen Kundenservice verspricht.

³Die Angabe basiert auf einer Analyse aus 2019 und 2020 (ohne Berücksichtigung der Auswirkungen von COVID-19). Sie dient lediglich als allgemeiner Referenzpunkt und bezieht sich nicht auf ein spezielles ASIN oder eine Produktkategorie. Die tatsächlichen Ergebnisse können aufgrund vieler Faktoren variieren. Amazon garantiert keinen bestimmten Erfolg für Ihr Geschäft durch die Nutzung von FBA.

FBA nimmt Ihnen die operative Last ab, indem es das globale Kundenservice-Netzwerk von Amazon nutzt, **um Kundenanfragen, Erstattungen und Rücksendungen von FBA-Bestellungen zu verwalten.**

[Der paneuropäische Versand durch Amazon](#) hilft Ihnen, **international zu wachsen**, indem es einfacher wird, Millionen von Kund:innen in Europa zu erreichen, und das zu lokalen Kosten und mit schnellerer Lieferung durch Amazon.

Verkaufspartner in Deutschland können im Durchschnitt einen Umsatzanstieg von 35 %³ bei einer Umstellung auf FBA verzeichnen, als Resultat der schnellen Lieferzeiten, die Kund:innen lieben.

Um Ihnen den Start Ihrer Reise mit mehr Vertrauen zu ermöglichen, bieten wir Ihnen Folgendes an:

- **90 € Gutschrift** für Versandgebühren im Amazon-Versandnetzwerk im Rahmen des [Amazon Transportpartnerprogramms](#) oder **180€ Gutschrift** für die Versandgebühren, bei Verwendung von [Amazon Global Logistics](#).
- Wenn Sie Versand durch Amazon nutzen, erhalten Sie **kostenlose Lagerung und Kundenrücksendungen** mit automatischer Registrierung für das [Programm für neue Artikel im Sortiment von Versand durch Amazon](#)
- **Befreiung vom Aufschlag für die Lagernutzung** für ein Jahr nach Erhalt des Versand durch Amazon-Lagerbestands und von der **Gebühr für die Deckung der Kosten für niedrigen Lagerbestand (Pan-EU)** für das erste Jahr nach dem ersten Pan-EU-Aktivdatum.

“FBA ist unglaublich wichtig, da ich meinen gesamten Kaffee in das Amazon-Lager schicken kann und sie sich um den den Versand kümmern, damit der Kaffee pünktlich bei den Kunden ankommt. Darüberhinaus nimmt es mir auch den ganzen Ärger als Verkäufer ab.”

Lauren Le Franc
The Little Coffee Company



Schritt 6

Beschleunigen Sie die Prozesse dank automatisierter Preisgestaltung

Das Geschäft entwickelt sich schnell, und unser kostenloses Tool zur [automatisierten Preisgestaltung](#) kann Ihnen helfen, immer einen Schritt voraus zu sein. Es hilft Ihnen, Preise schnell und automatisch gegenüber Ihren Mitbewerbern anzupassen, was wiederum Ihre Chancen erhöht, das „hervorgehobene Angebot“ zu werden.

Daten deuten darauf hin, dass wettbewerbsfähige Preisgestaltung den Umsatz um bis zu 3-fach verbessern kann.⁴

Sie können das Angebot auswählen, Preisgrenzen festlegen und wir helfen Ihnen dabei, Ihre Preise rund um die Uhr konstant zu halten. So können Sie sich auf andere Bereiche Ihres Unternehmens konzentrieren.

⁴Interne Daten von Amazon, WW, 2021.

Schritt 7

Treiben Sie die Sichtbarkeit Ihrer Produkte und Marke voran

Helfen Sie Kunden, Ihr Unternehmen zu finden, indem Sie [Sponsored Products-](#) und [Sponsored Brands](#)-Anzeigen erstellen, die auf mehreren Stellen im Amazon Store erscheinen. Erstellen Sie Kampagnen einfach und zahlen nur, wenn Kund:innen tatsächlich auf Ihre Anzeigen klicken. Sie können die Anzeigenleistung anhand von Kennzahlen wie Impressionen, Klicks und Verkäufen verfolgen.

Möchten Sie Produkte anders bewerben? Erstellen Sie [Lightning Deals](#) oder 7-Tage-Angebote im Amazon Store oder erwägen Sie [Amazon-Coupons](#). **Produkte verzeichneten im Durchschnitt eine wöchentliche Erhöhung der Seitenansichten um +30% und eine Steigerung der bestellten Mengeneinheiten um +50% innerhalb des ersten Jahres dem Start einer Sponsored Products-Kampagne.⁵**

Alle neuen Verkaufspartner können die folgenden Vorteile nutzen:

- **45€ Gutschrift** für die Erstellung von gesponserte Produkte Kampagnen
- **45€ Gutschrift** zum Erstellen von Amazon-Coupons

Nutzen Sie mindestens zwei Amazon-Werbeprogramme, wie z. B. Sponsored Products, Deals oder Coupons, um mehr Kund:innen zu erreichen und Ihren Umsatz zu steigern.

⁵Interne Amazon Daten



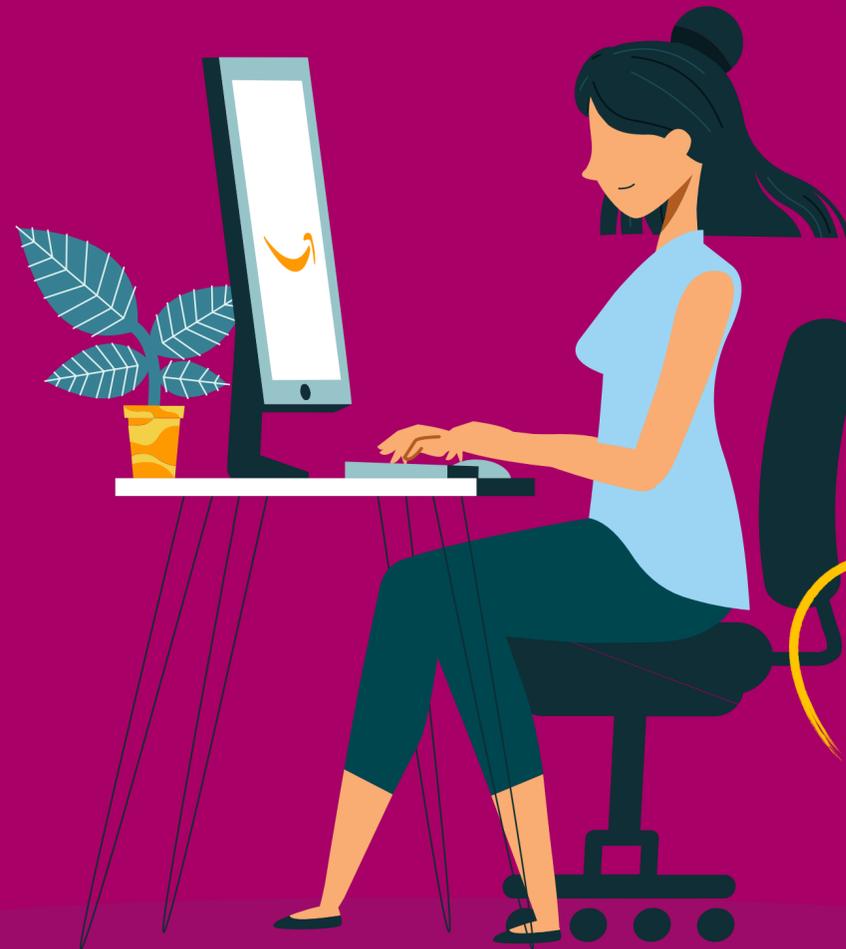
Wir stehen Ihnen zur Seite

Wir wissen, dass das Geschäft manchmal ein wenig einschüchternd sein kann. Seien Sie versichert, wir unterstützen Sie. Wir haben eine Reihe von Anreizen für neue Verkaufspartner zusammengestellt, um Ihnen zu einem perfekten Start zu verhelfen, dazu gehören bis zu **10 % zurück auf Markenverkäufe (bis zu einem Bonuswert von 47.250 €)**, und **Gutschriften, um Sponsored Products Kampagnen, Vine, Coupons, FBA und mehr zu testen.**



Starten Sie mit diesen tollen Anreizen, die nur für Sie bestimmt sind:

- **10 % zurück** auf Ihre ersten 45.000 € an Markenverkäufen, dann 5% zurück im ersten Jahr, bis Sie 900.000 € erreichen
- **180 € Gutschrift** für Amazon Vine
- **90 € Gutschrift** für Versandgebühren im Amazon-Versandnetzwerk im Rahmen des Amazon Transportpartnerprogramms oder **180€ Gutschrift** für die Versandgebühren, bei Verwendung von Amazon Global Logistics
- Wenn Sie Versand durch Amazon nutzen, erhalten Sie **kostenlose Lagerung und Kundenrücksendungen** mit automatischer Registrierung für das Programm für neue Artikel im Sortiment von Versand durch Amazon
- **Befreiung vom Aufschlag für die Lagernutzung** für ein Jahr nach Erhalt des Versand durch Amazon-Lagerbestands und von der **Gebühr für die Deckung der Kosten für niedrigen Lagerbestand (Pan-EU)** für das erste Jahr nach dem ersten Pan-EU-Aktivdatum
- **45€ Gutschrift** für die Erstellung von gesponserte Produkte Kampagnen
- **45€ Gutschrift** zum Erstellen von Amazon-Coupons



Sie können wachsen

und Sie werden wachsen

Es ist kein Geheimnis, dass wir von unseren Kund:innen fasziniert sind, aber das sind wir auch von unseren Verkaufspartnern. Sie helfen uns dabei, bessere Produkte, ein besseres Sortiment und bessere Preise anzubieten. Und wir sind der Partner, der Ihnen ein einzigartiges Wachstumspotenzial bietet. Also, worauf warten Sie noch? **Melden Sie sich noch heute an und entdecken Sie, wie Amazon Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe heben kann.**

[Los geht's](#)