FBA für Ihren Erfolg nutzen!

Praxistipps

Moderatoren: Stefanie Salomon, Sascha Bauer, Matti Holtmann

Alle Unterlagen erhalten Sie im Nachgang zum Webinar!

amazon

Erfolg per Mausklick – ja und nein

amazon

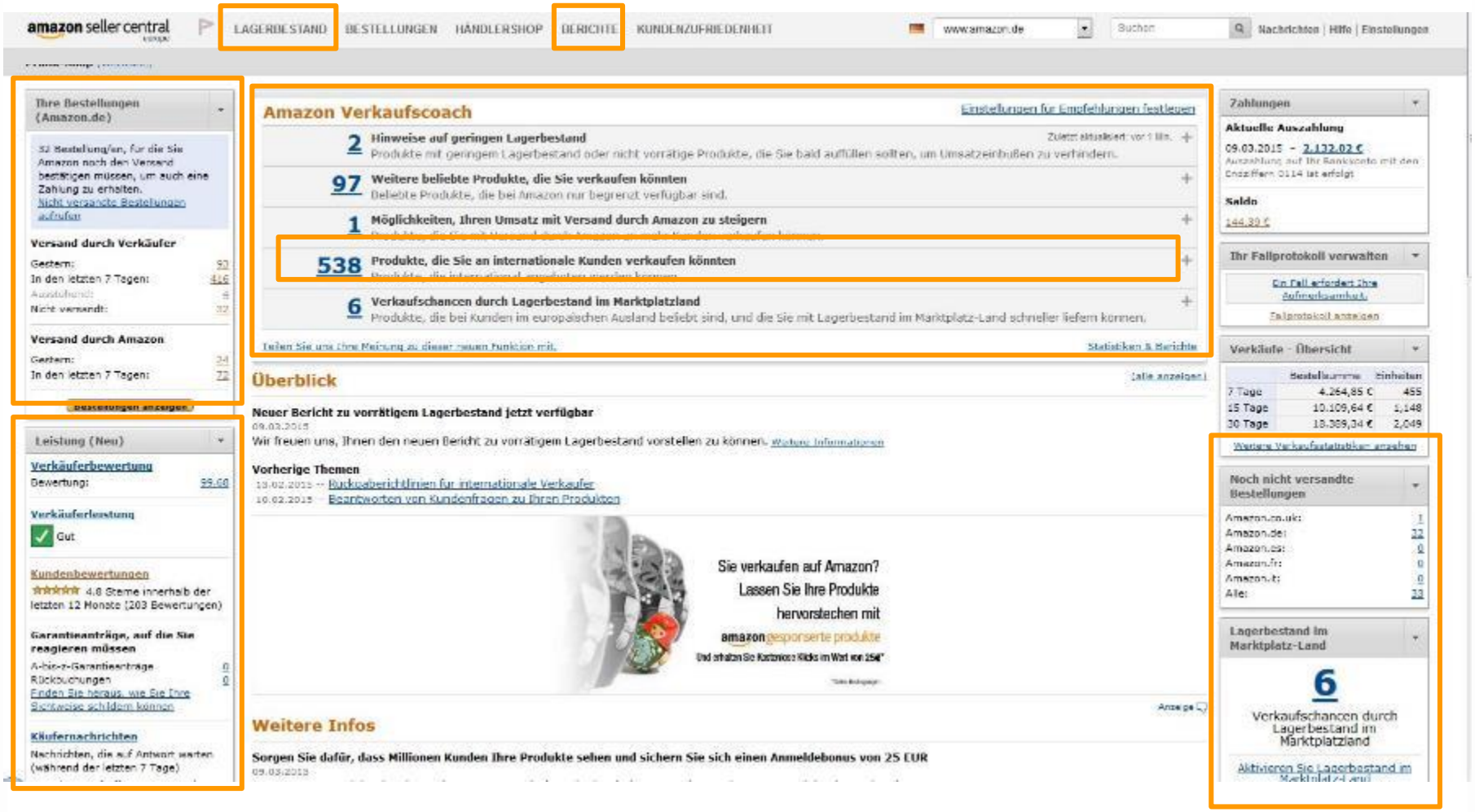
Was Sie in unserem Webinar erwartet

1. Praxistipps zum erfolgreichen Verkaufen mit FBA
2. Berichte – Steuern Sie Ihr Sortiment mittels Kennzahlen
3. Der Amazon Verkaufscoach
4. Marktplatz Europa/ Verkaufsaktionen
5. Weitere Praxistipps

amazon

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Seller Central: Ihr Maschinenraum bei Amazon



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Praxistipps zum erfolgreichen Verkaufen mit FBA

amazon

Lernen Sie in diesem Abschnitt, wie Sie

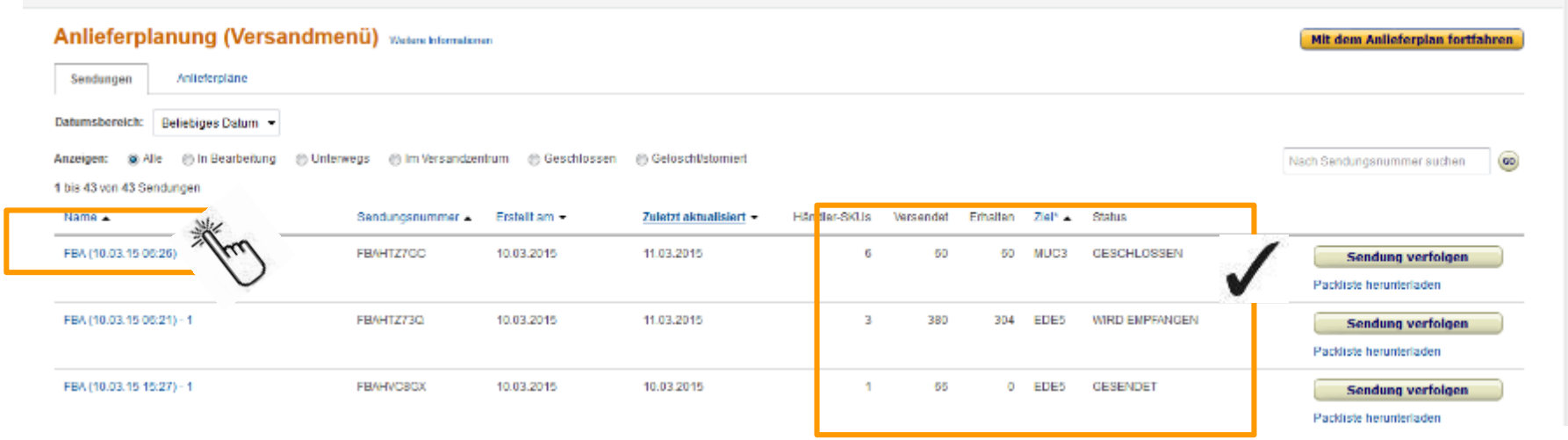
- fehlerhafte Mengen im Wareneingang reklamieren,
- Ihre Verkaufspreise richtig setzen,
- Lagerbestandsgrenzwerte einrichten,
- abverkaufsorientiert nachsenden,
- und den Zustand Ihres Lagerbestands analysieren.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Inbound Performance: Fehler vermeiden

SENDUNGEN AN AMAZON VERWALTEN

- ✓Kontrollieren Sie regelmäßig Ihre Sendungen an Amazon
- ✓Geben Sie bei Abweichungen eine Recherche an unser Logistikzentrum in Auftrag
- ✓Lesen Sie die Hinweise zu Ihren Sendungen



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Inbound Performance: Fehler vermeiden

SENDUNGEN AN AMAZON VERWALTEN

1. Abweichungen aufrufen und Recherche in Auftrag geben

Lassen Sie uns wissen, ob Sie zufrieden mit uns sind und was wir besser machen können

1 bis 3 von 3 Produkte

MSKU ▲	Titel	Versendet	Lokalisiert	Abweichung	Aktion erforderlich	Fallnummer
	ASIN/FNSKU anzeigen					
_ELS-SCLED-WW-2.5m_FBA_DE	SET: LED STRIP Leiste Band warmweiß - INKL. NETZTEIL / 150 LEDs / 2,5 METER - MFYLED2.5-WW Größe: Standardgröße	60	60	0	Keine Aktion erforderlich	--
_ELT-SCTV1-L-WW_FBA_DE	TV BELEUCHTUNG WARMWEISS FÜR 42-60 ZOLL (107-152cm) | LED LEISTEN | STRIP Set Band Leiste Lichtleiste Licht Hintergrundbeleuchtung Backlight | KOMPLETTSET INKL. SCHALTER UND NETZTEIL | MFY-SCTV1-L-WW Größe: Standardgröße	75	74	-1	Wählen Sie eine Option aus	--
_ELT-SCTV1-M-WW_FBA_DE	TV BELEUCHTUNG WARMWEISS FÜR 24-42 ZOLL (61-107cm) | LED LEISTEN | STRIP Set Band Leiste Lichtleiste Licht Hintergrundbeleuchtung Backlight | KOMPLETTSET INKL. SCHALTER UND NETZTEIL | MFY-SCTV1-M-WW Größe: Standardgröße	75	74	-1	Wählen Sie eine Option aus	--

1 bis 3 von 3 Produkte

Geben Sie bei Abweichungen eine Recherche an unser Logistikzentrum in Auftrag

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Preisfindung: Mit dem richtigen Preis die Gewinnchancen erhöhen!

1. Prüfen Sie die FBA Gebühren und setzen Sie Ihren Preis
2. Prüfen Sie Ihr Angebot und die Preise des Wettbewerbs

Typ	Betrag
Amazon Verkaufsgebühr	1,39 €
Variable Abschlussgebühr	0,00 €
Gebühr pro erfolgreich verkauften Artikel	0,00 €
Gebühren für Versand durch Amazon	2,14 €
Geschätzte Gebühr	**3,53 €** [1]

= FBA Gebühr: 2,14 €

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Neue „Versand durch Amazon“-Gebührenstruktur

Aktualisierung der FBA-Gebühren seit dem 4. August!

- Standardisierung der Größen- und Gewichtsklassen innerhalb der EU
- Gebührenkonsolidierung (eine Versandgebühr!)
- Vereinfachung der Gebühr für das Europäische Versandnetzwerk (EFN)
- Start einer Gebühren-Sonderaktion für Frankreich, Italien und Spanien

Old:

PICK & PACK FEE

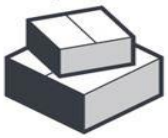
flat fee per unit

+

WEIGHT HANDLING FEE

variable per shipment fee based on weight & dimensions

+



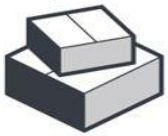
STORAGE FEE

per cubic foot per month - pro rata charges

New:

One FBA Fee per unit

+



STORAGE FEE

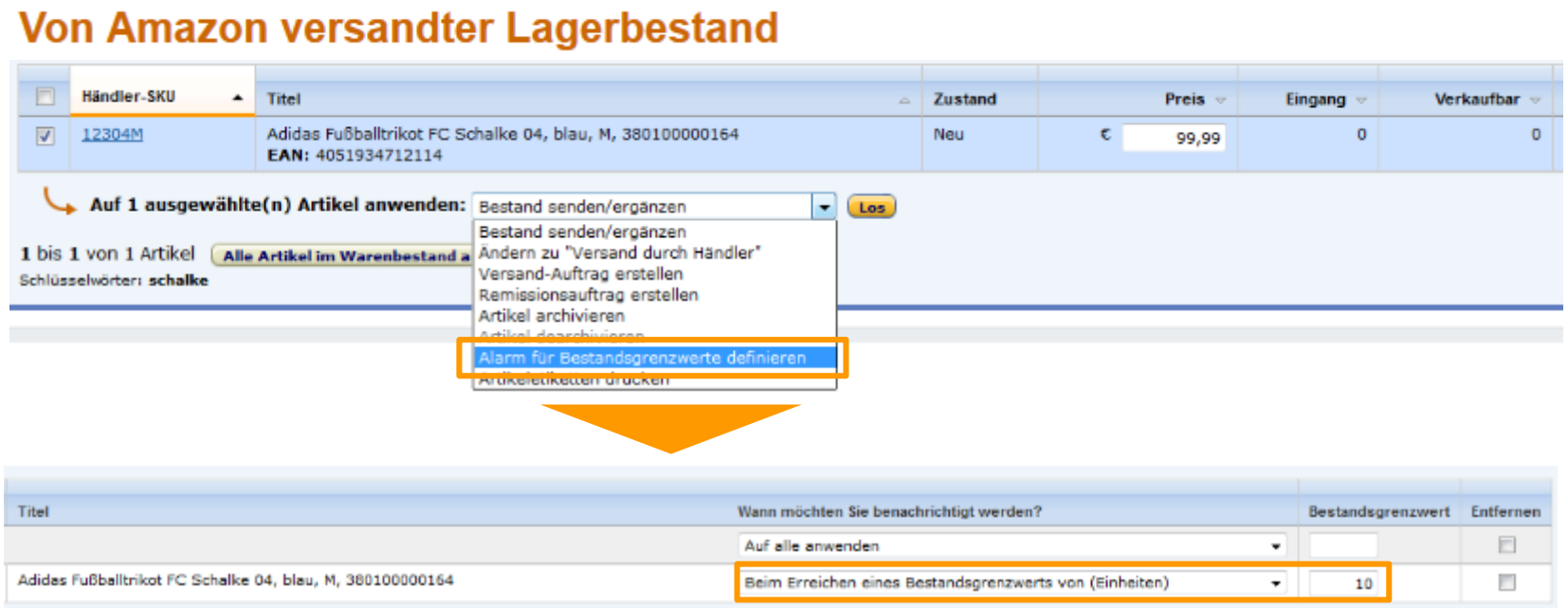
per cubic foot per month - pro rata charges

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Erfolgsfaktor Bestandsmanagement

1. Alarm für Bestandsgrenzwerte definieren

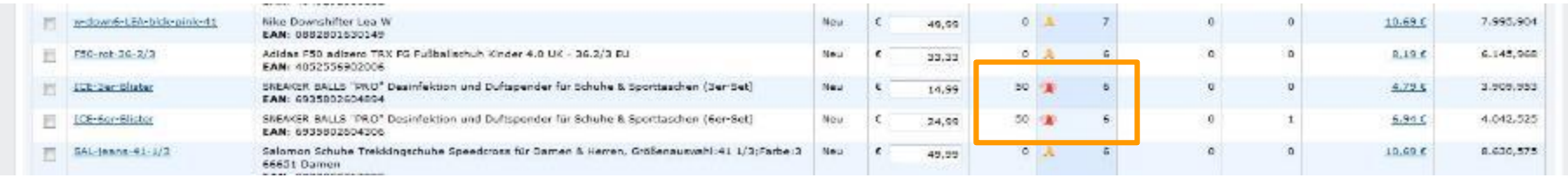
- Entweder beim Erreichen eines Bestandsgrenzwerts von Einheiten oder Wochen.
- Ideal für kleinere FBA Lagerbestände



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

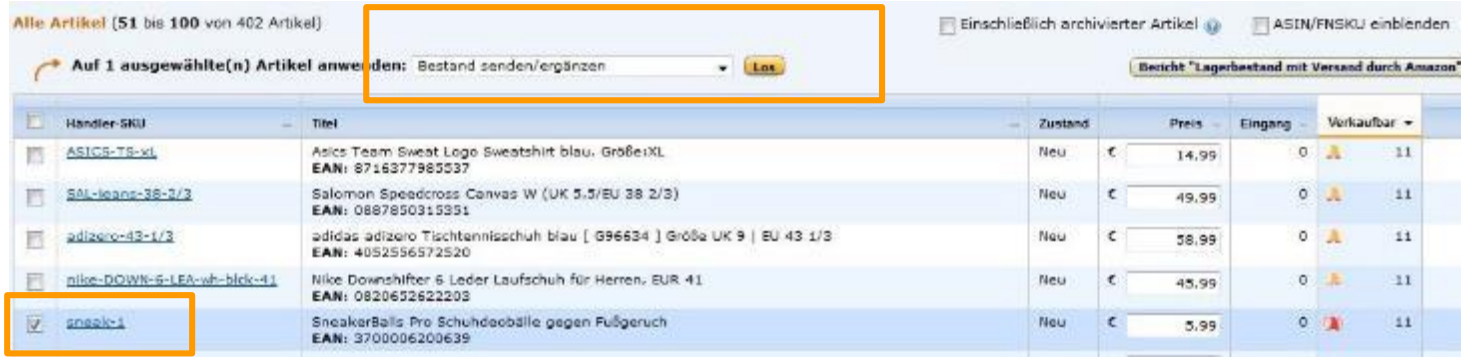
Erfolgsfaktor Bestandsmanagement

- Wenn die von Ihnen hinterlegten Bestandsgrenzwerte unterschritten werden, springen die Glocken auf rot.



w-down6-LEA-blck-pink-41	Nike Downshifter Lea W EAN: 0882801530149	Neu	€ 46,99	0	7	0	0	10,69 €	7.995,904
F50-rot-36-2/3	Adidas F50 adizero TRX FG Fußballschuh Kinder 4.0 UK - 36.2/3 EU EAN: 4052556902006	Neu	€ 33,33	0	6	0	0	8,19 €	6.145,968
ICB-2er-Blister	SNEAKER BALLS "PRO" Desinfektion und Duftspender für Schuhe & Sportsachen (2er-Set) EAN: 6935802604004	Neu	€ 14,99	50	6	0	0	4,79 €	3.909,353
ICB-6er-Blister	SNEAKER BALLS "PRO" Desinfektion und Duftspender für Schuhe & Sportsachen (6er-Set) EAN: 6935802604006	Neu	€ 24,99	50	6	0	1	6,94 €	4.042,525
SAL-jeans-41-1/3	Salomon Schuhe Trekkingschuhe Speedcross für Damen & Herren, Größenauswahl:41 1/3;Farbe:3 66631 Damen	Neu	€ 49,99	0	6	0	0	10,69 €	8.636,575

- Senden Sie diese Artikel zu uns ans Logistikzentrum, indem Sie sie markieren und den Bestand senden/ ergänzen.



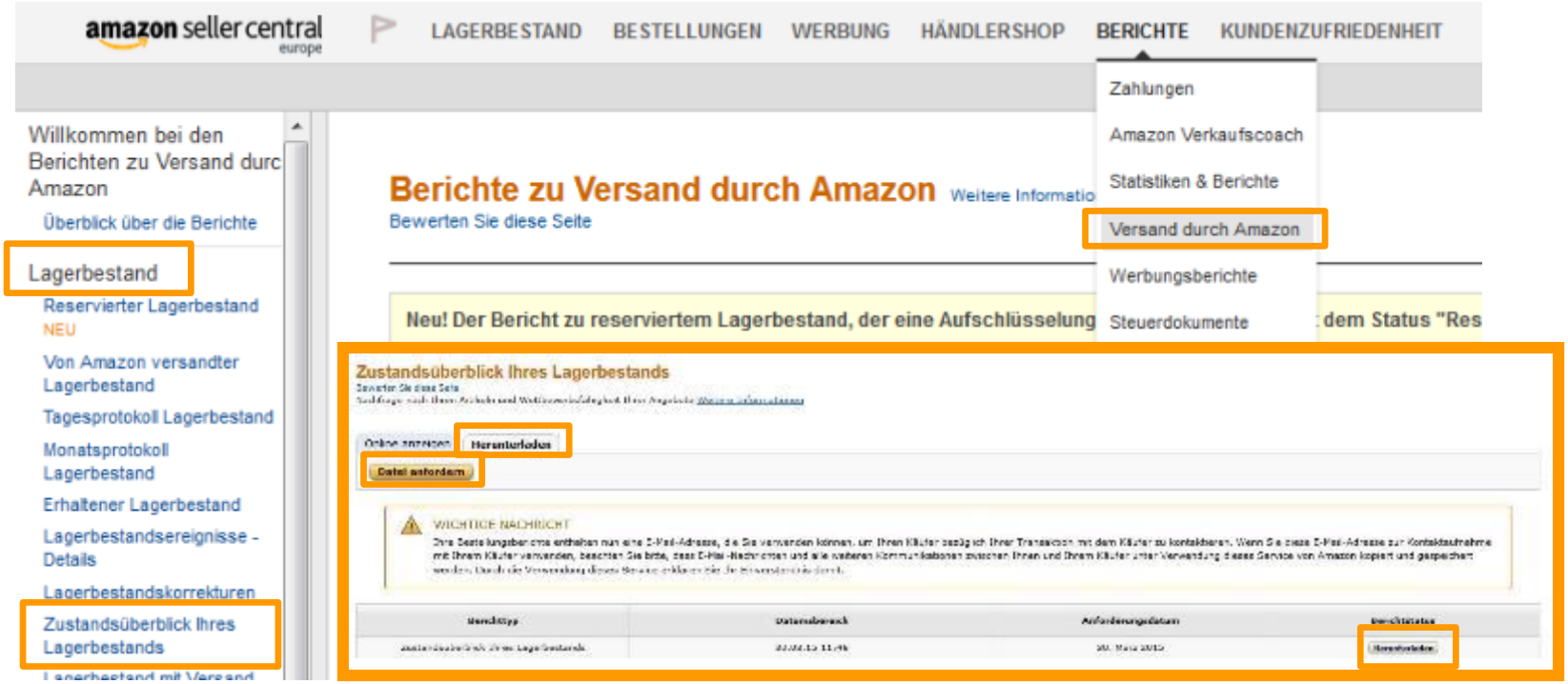
© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Erfolgsfaktor Bestandsmanagement

2. Der Bericht: Zustandsüberblick Ihres Lagerbestands

- Prüfen Sie mittels des Zustandsüberblick, wie lange Ihr aktueller Warenbestand basierend auf Ihren Abverkäufen in Wochen noch ausreicht

- Empfehlenswert bei größeren Lagerbeständen



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Erfolgsfaktor Bestandsmanagement

- Der Bericht zeigt detaillierte Daten zu Ihrem Versand durch Amazon Lagerbestand: momentan verkäufliche und unverkäufliche Einheitsmengen, Alter des Lagerbestands, Verkaufsabdeckung in Wochen, an Käufer versandte Einheiten, Anzahl der konkurrierenden Angebote, Informationen über die niedrigsten Preise (inklusive Versandkosten),voraussichtliche Artikel im Langzeitlager und vieles mehr

- Sie sollten den Zustand Ihres Versand durch Amazon Bestands regelmäßig überprüfen, um ihre Bestände zu optimieren und Ihre Lagerkosten zu minimieren

- Jetzt interessiert uns aber nur die Lagerreichweite Ihres FBA Bestands, die wir basierend auf Ihren Abverkäufen, Ihrem aktuellen Lagerbestand und aktuellen Zuläufen berechnet haben. Folgende Lagerreichweiten haben sich bei anderen Verkäufern als sinnvoll erwiesen.

Optimale Lagerreichweite

- unterjährig: 4 Wochen
- Weihnachten: 8 Wochen

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Erfolgsfaktor Bestandsmanagement

Zustandsüberblick Ihres Lagerbestands

Bewerten Sie diese Seite

Nachfrage nach Ihren Artikeln und Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Angebote Weitere Informationen

Online anzeigen | Herunterladen

Datei anfordern

Seller Central-Hilfe

Zustandsüberblick Ihres Lagerbestands

Dieser Bericht liefert Ihnen detaillierte Daten zu Ihren Verkäufen; den derzeit verkaufbaren und nicht verkaufbaren Stückzahlen; dem Lageralter Ihrer Waren; der Anzahl an Wochen, die der vorhandene Lagerbestand voraussichtlich abdeckt; sowie Informationen zu konkurrierenden Angeboten für Ihre Artikel. Sie erfahren beispielsweise, wieviele Angebote mit Versand durch Amazon im Zustand "Neu" und "Gebraucht" es für einen Artikel gibt, und was jeweils der niedrigste Preis für neue und gebrauchte Artikel mit und ohne Versand durch Amazon ist.

Hinweise:

- Der niedrigste Preis für Neu- und Gebraucht-Angebote ohne Versand durch Amazon enthält sowohl Produktpreis als auch Versandkosten.
- Die Online-Version des Berichts enthält nicht alle Spalten der Version, die Sie herunterladen können. Damit der Bericht auf einem Bildschirm übersichtlich angezeigt werden kann, haben wir nur einige der wichtigsten Spalten ausgewählt. Bitte laden Sie den Bericht als Datei herunter, um alle verfügbaren Daten zu Ihrem Lagerbestand zu erhalten.

In der unten stehenden Tabelle werden die Spalten genauer erklärt.
Einige Beispiele zur Veranschaulichung für die Spalte "Weeks of Cover", die angibt, wie lange Ihr Lagerbestand voraussichtlich reichen wird:

Spaltentitel Online-Ansicht	Spaltentitel der Datei	Erklärung
	weeks-of-cover-t7	Wenn Sie in den letzten 7 Tagen (1 Woche) 10 Einheiten eines bestimmten Artikels verkauft haben und Sie aktuell noch 20 verkaufbare Einheiten in Amazon-Versandzentren lagern, wäre dieser Wert 2, da Ihr Lagerbestand nach dieser Berechnung noch voraussichtlich zwei Wochen abdeckt.

W	X	Y	Z	AA
weeks-of-cover-t7	eeks-of-cover-t30	weeks-of-cover-t90	weeks-of-cover-t180	weeks-of-cover-t365
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
1				
1				
2				

Weeks of cover t7 sollte >= 4 sein

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Berichte – Planen und steuern Sie Ihr Sortiment mit Kennzahlen

amazon

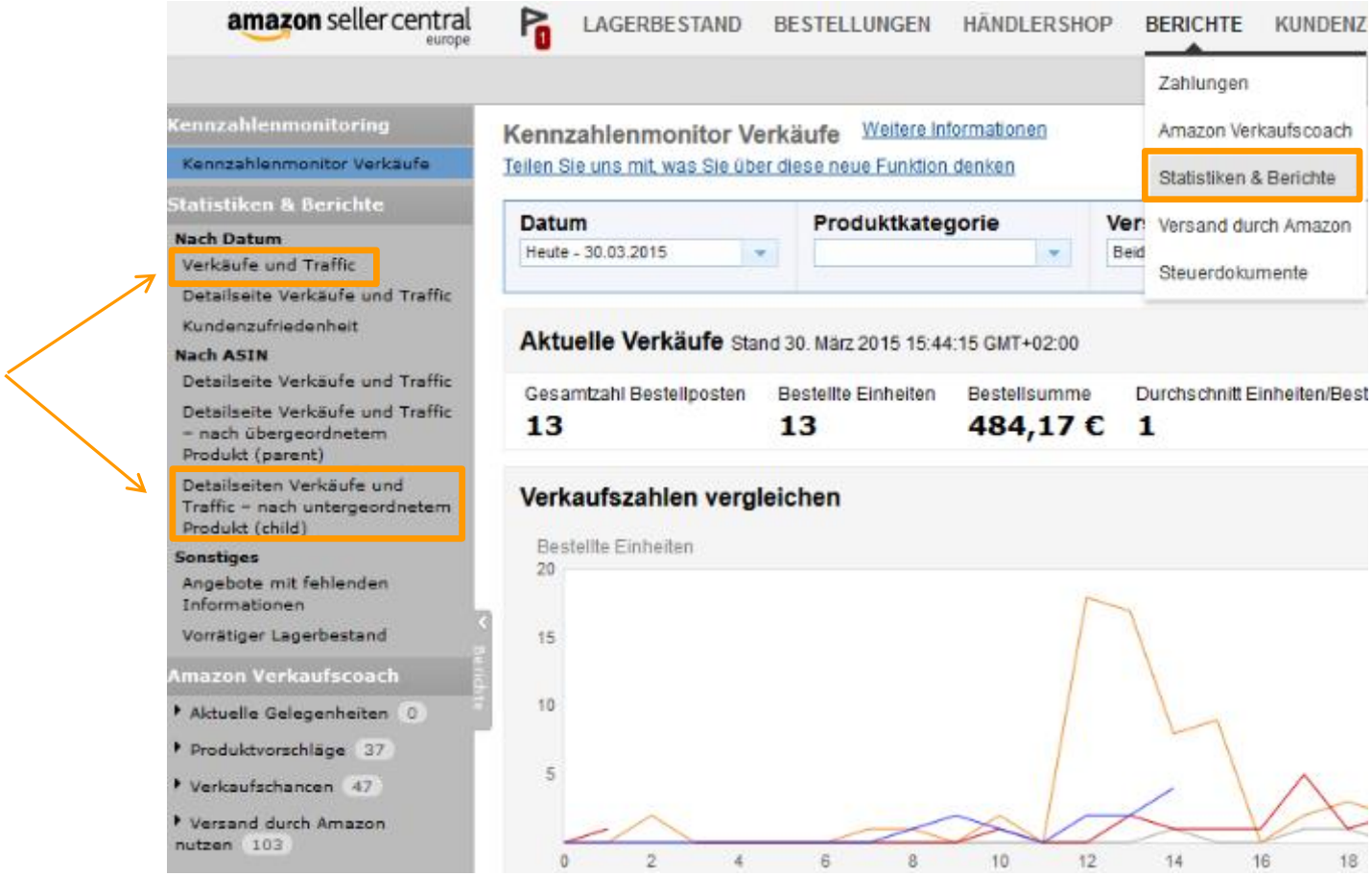
Lernen Sie in diesem Abschnitt, wie Sie die Entwicklung

- Ihres Umsatzes,
- der bestellten Stückzahlen,
- der Sitzungen (Besucher),
- den Prozentsatz Bestellposten pro Sitzung,
- sowie den Einkaufswagenfeldprozentwert

auswerten und steuern können.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

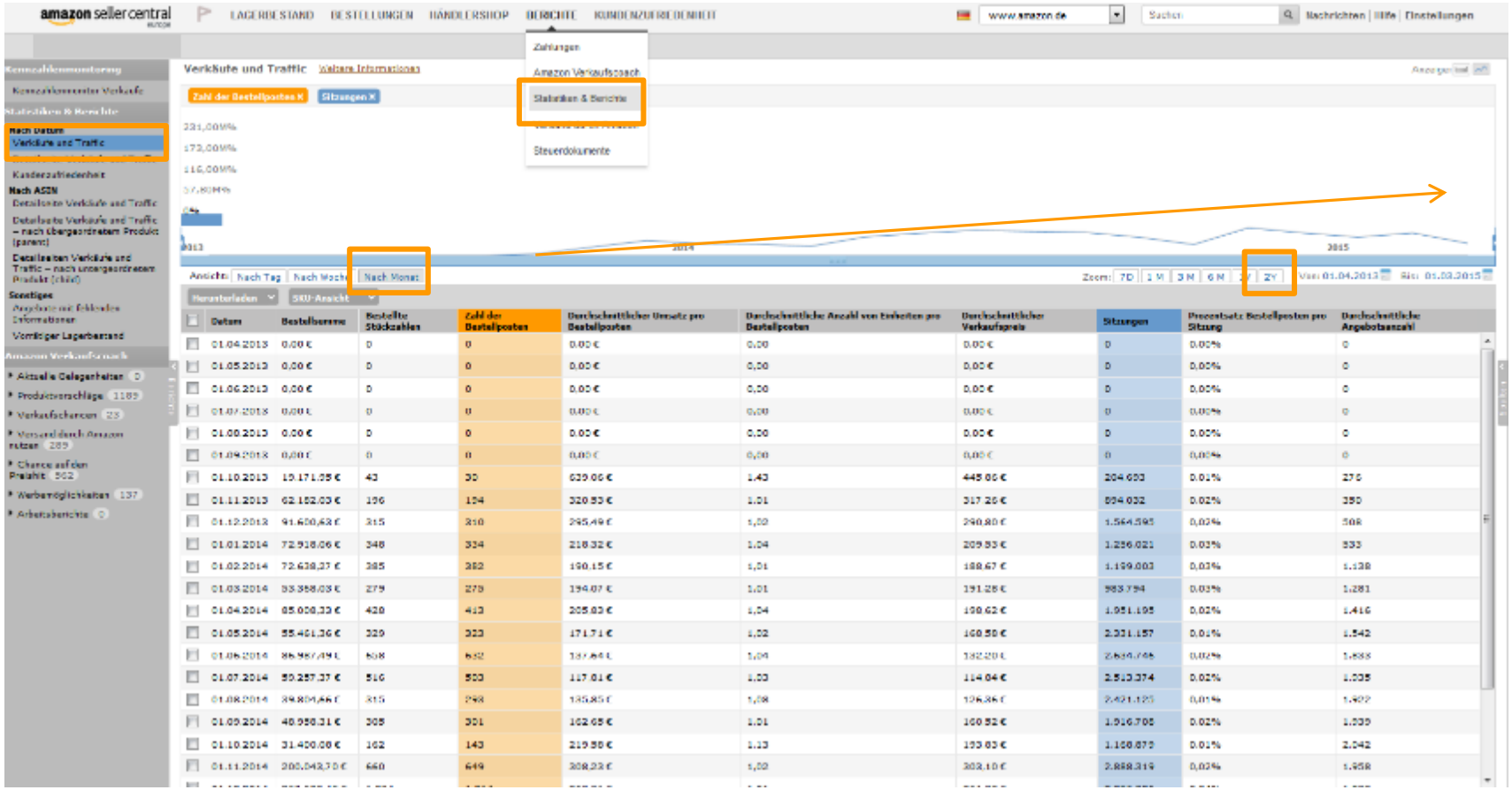
Alles im Blick haben – Dank der wichtigsten Kennzahlen



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

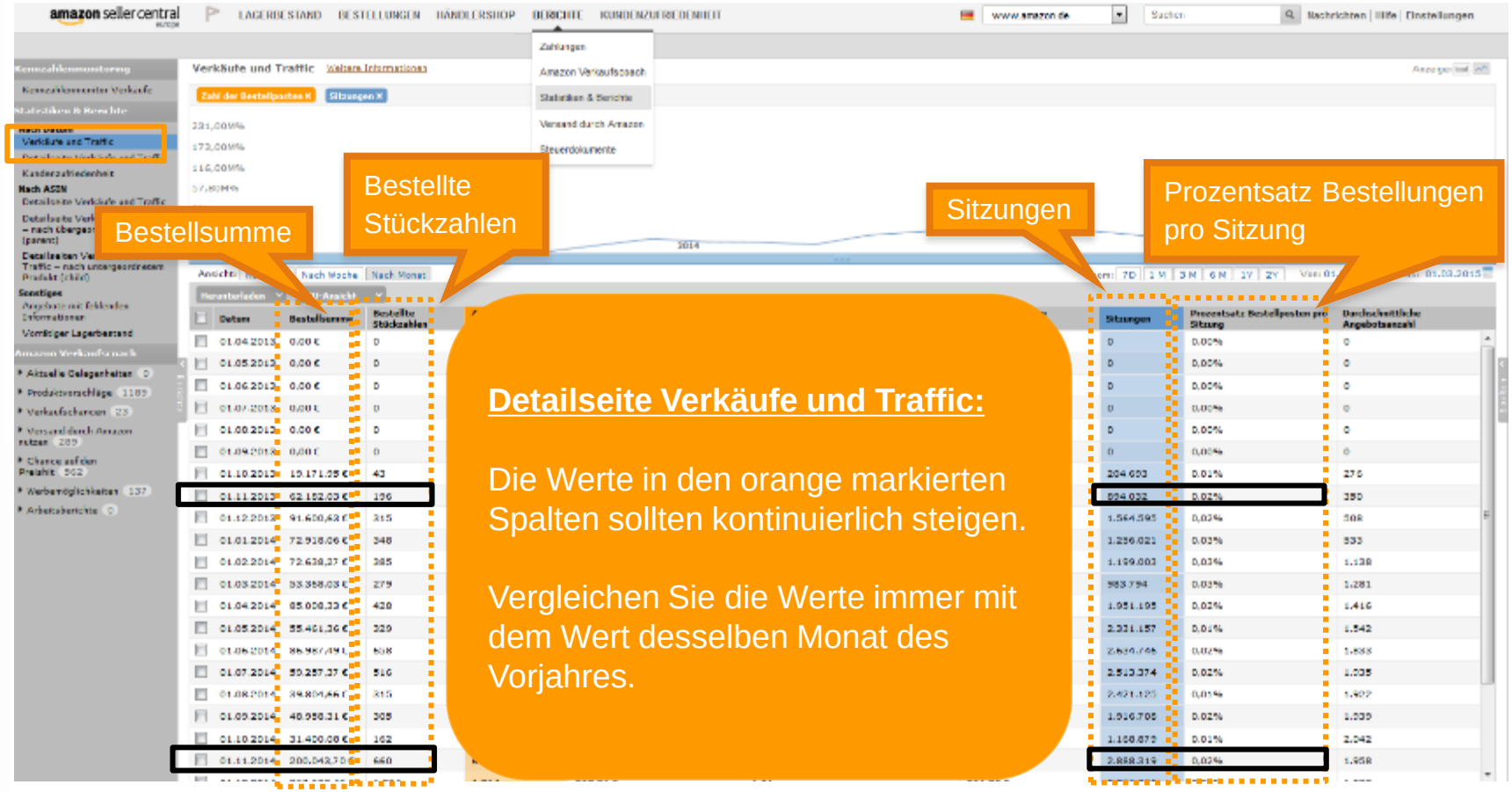
Der Blick von oben - Verkäufe und Traffic nach Datum

Verkäufe und Traffic nach Monaten und über zwei Jahre hinweg anzeigen lassen



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

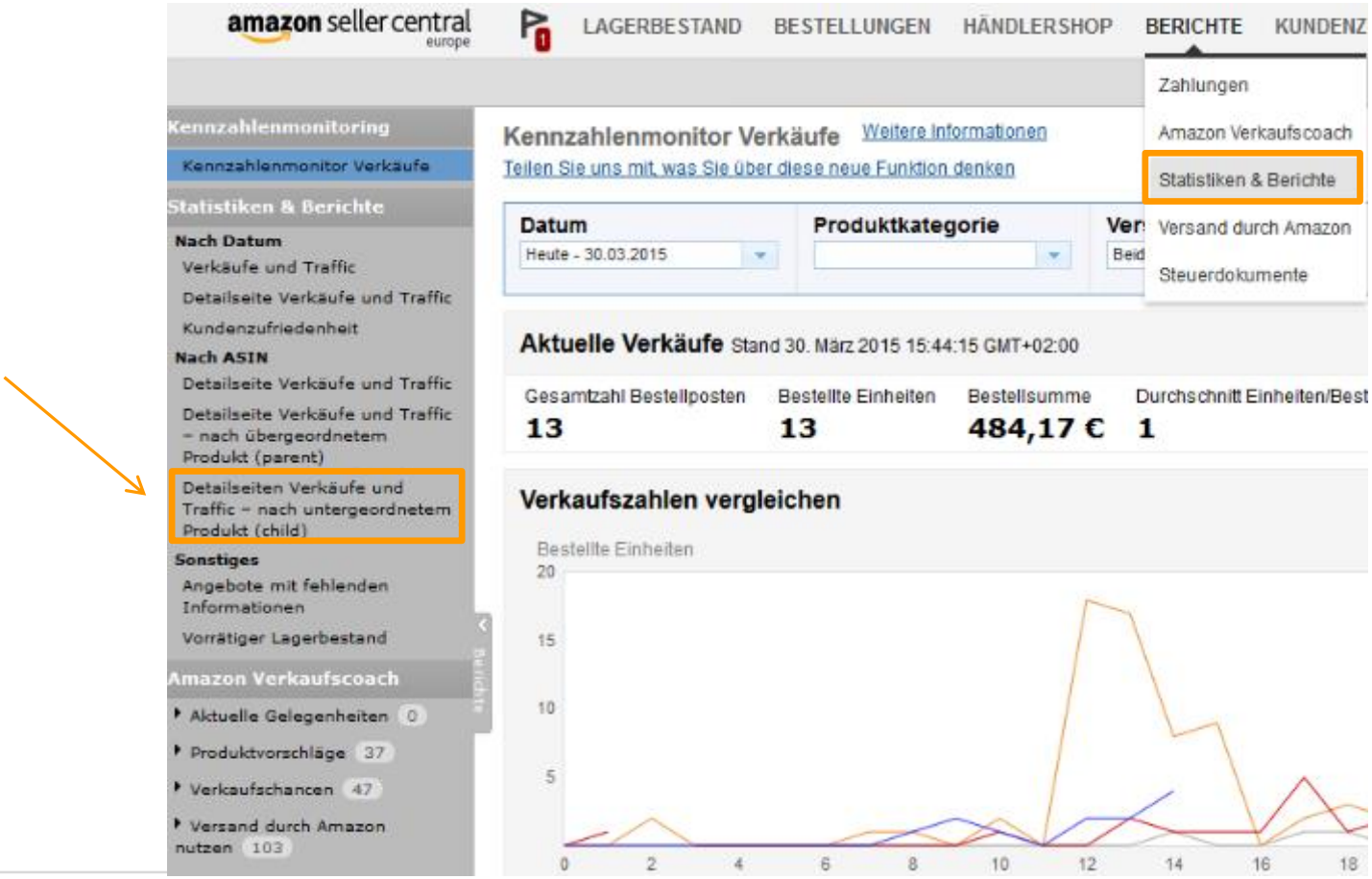
Verkäufe und Traffic über 2 Jahre hinweg auswerten



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Verkäufe und Traffic auf ASIN Ebene auswerten

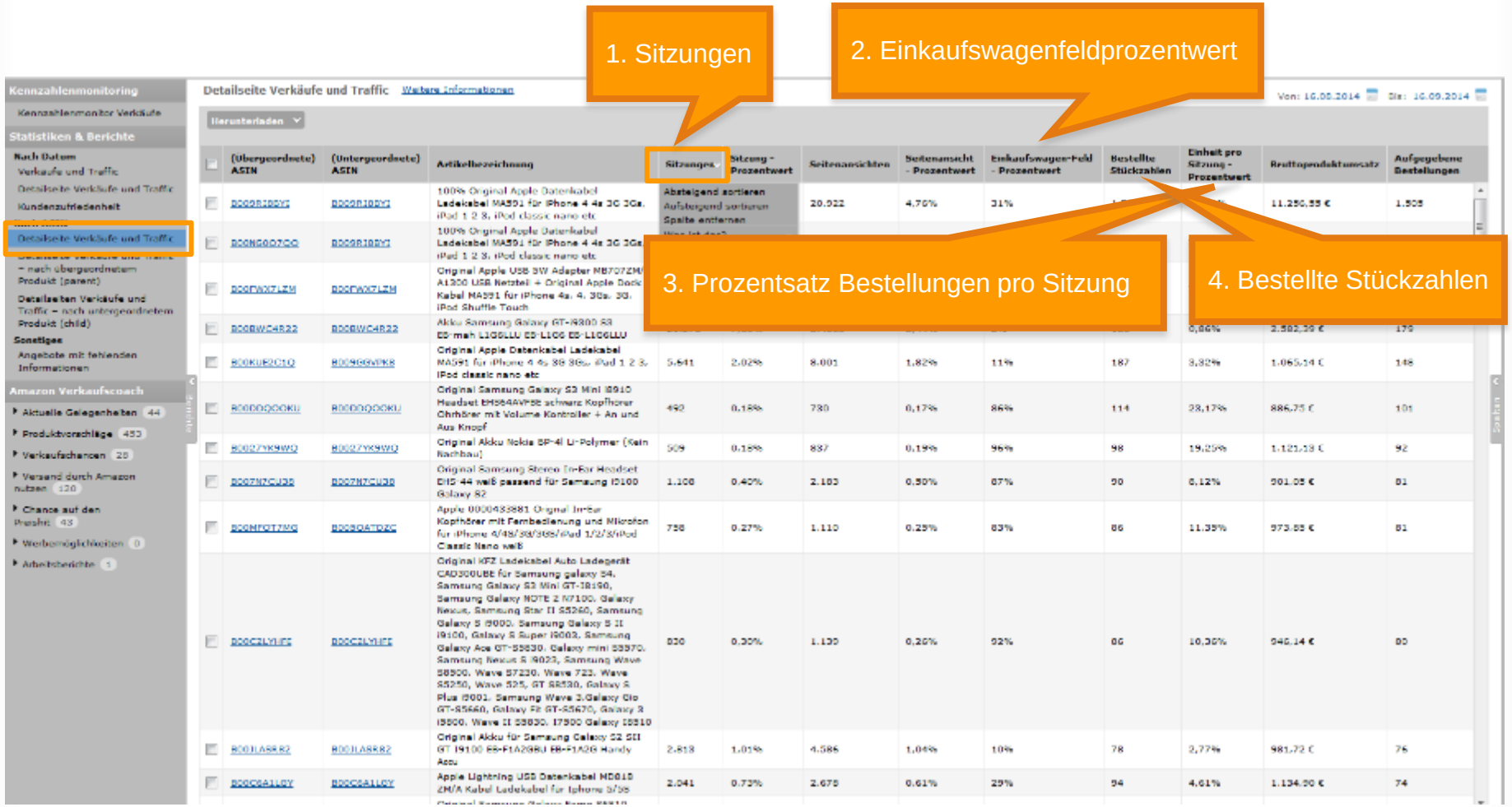
Um zu verstehen, wie Sie die aufgezeigten Werte beeinflussen können, müssen Sie in die Detailseiten Verkäufe und Traffic einsteigen.



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Detailseite Verkäufe und Traffic

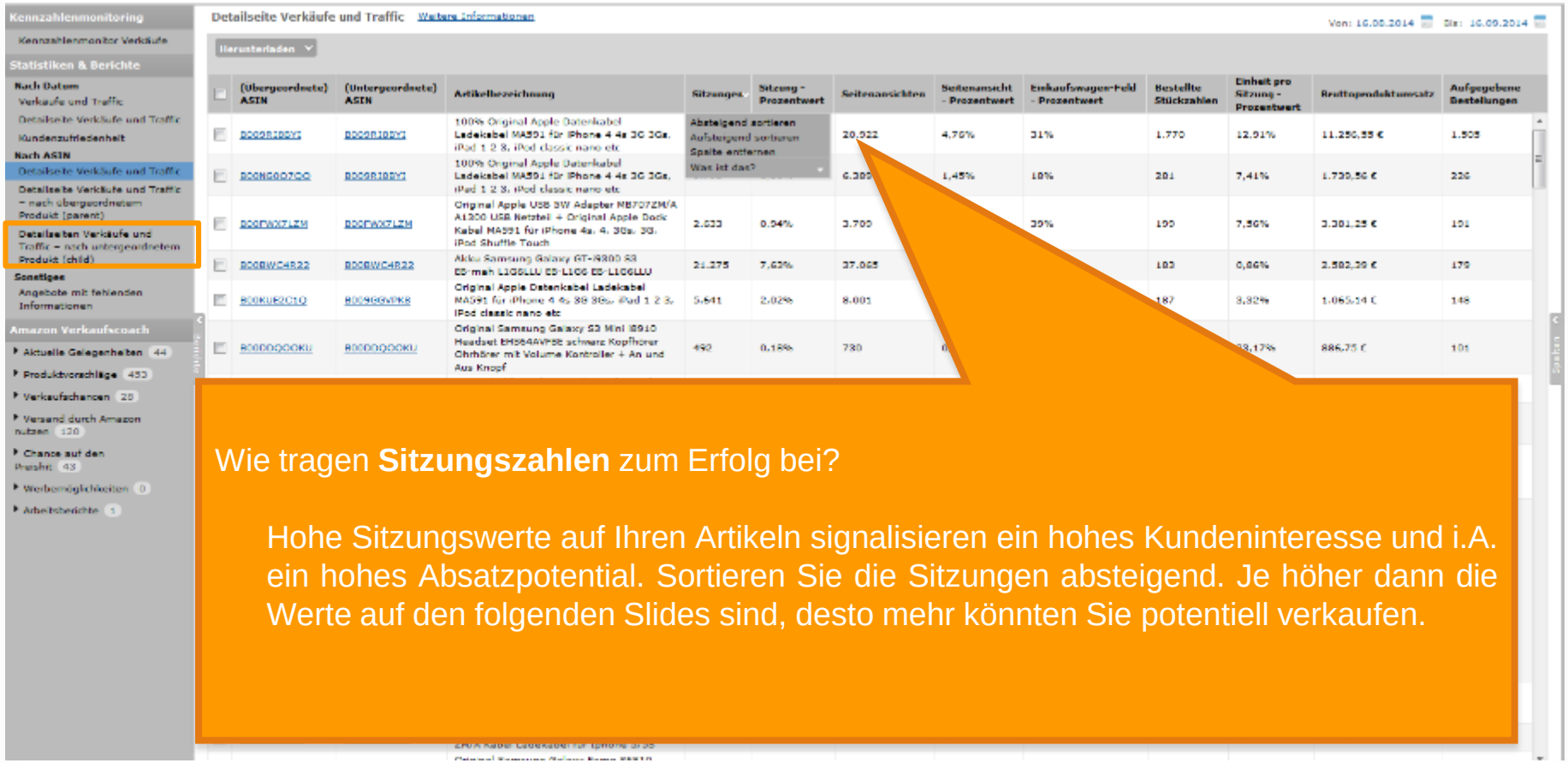
Welches sind die wichtigsten Kennzahlen auf Produktebene?



Verkäufe & Traffic nach untergeordnetem Produkt (child)

1. Kennzahl: Sitzungen

Was Sie bedeutet: Sitzungen sind die Anzahl der Kundenbesuche auf der jeweiligen Artikeldetailseite, mehrmalige Besuche werden erst nach 24h wieder gezählt.



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Verkäufe & Traffic nach untergeordnetem Produkt (child)

2. Kennzahl: Einkaufswagenfeldprozentwert

Was Sie bedeutet: der Einkaufswagen-Feld Prozentwert zeigt den Anteil der Seitenansichten von Kunden an, bei dem Sie das Einkaufswagenfeld gewinnen.

LAGERBESTAND | BESTELLUNGEN | WERBUNG | HÄNDLERSHOP | BERICHTE | KUNDENZUFRIEDENHEIT | www.amazon.de | Suchen | Nachrichten | Hilfe | Einstellungen

Detailseite Verkäufe und Traffic — Weitere Informationen — Von: 16.08.2014 Bis: 16.09.2014

Herunterladen

(Übergeordnete) ASIN	(Untergeordnete) ASIN	Artikelbezeichnung	Sitzungen	Sitzung - Prozentwert	Seitenansichten	Seitenansicht - Prozentwert	Einkaufswagen-Feld - Prozentwert	Bestellte Stückzahlen	Einheit pro Sitzung - Prozentwert	Bruttoproduktumsatz	Aufgegebene Bestellungen
B009RI8BYI	B009RI8BYI	100% Original Apple Datenkabel Ladekabel MA591 für iPhone 4 4s 3G 3Gs, iPad 1 2 3, iPod classic nano etc	13.713	4,92%	20.922	4,76%	31%	1.770	12,91%	11.256,55 €	1.505
B00NG0O7QO	B009RI8BYI	100% Original Apple Datenkabel Ladekabel MA591 für iPhone 4 4s 3G 3Gs, iPad 1 2 3, iPod classic nano etc	3.793	1,36%	6.389	1,45%	18%		7,41%	1.739,56 €	226
B00FWX7LZM	B00FWX7LZM	Original Apple USB 5W Adapter MB707ZM/A A1300 USB Netzteil + Original Apple Dock Kabel MA591 für iPhone 4s, 4, 3Gs, 3G, iPod Shuffle Touch	2.633	0,94%	3.709	0,84%	39%		7,56%	3.381,25 €	191
B00BWC4R22	B00BWC4R22	Akku Samsung Galaxy GT-i9300 S3 EB-mah L1G6LLU EB-L1G6 EB-L1G6LLU	21.275	7,63%	37.065	8,44%	2		%	2.582,39 €	179
B00KUE2C1Q	B009GGVPK8	Original Apple Datenkabel Ladekabel MA591 für iPhone 4 4s 3G 3Gs, iPad 1 2 3, iPod classic nano etc	5.641	2,02%	8.001	1,82%				1.065,14 €	148
B00DDQO											
B0027YK9											
B007N7CU											
B00MFOT7											
		Nexus, Samsung Star II S5260, Samsung Galaxy S i9000, Samsung Galaxy S II									

Wie trägt der **Einkaufswagenfeldprozentwert** zum Erfolg bei?

Je kleiner dieser Wert ist, desto häufiger gewinnt die Konkurrenz das Einkaufswagenfeld.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Verkäufe & Traffic nach untergeordnetem Produkt (Child)

3. Kennzahl: Einheit pro Sitzung Prozentwert

Was Sie bedeutet: Es ist die Summe ("Gesamtzahl Bestellungen") / Summe ("Anzahl unterscheidbare Sitzungen"). Welcher meiner Besucher ist zu einem Kunden geworden.

LAGERBESTAND | BESTELLUNGEN | WERBUNG | HÄNDLERSHOP | BERICHTE | KUNDENZUFRIEDENHEIT | www.amazon.de | Suchen | Nachrichten | Hilfe | Einstellungen

Detailseite Verkäufe und Traffic Weitere Informationen

Von: 16.08.2014 Bis: 16.09.2014

Herunterladen

(Übergeordnete) ASIN	(Untergeordnete) ASIN	Artikelbezeichnung	Sitzungen	Sitzung - Prozentwert	Seitenansichten	Seitenansicht - Prozentwert	Einkaufswagen-Feld - Prozentwert	Bestellte Stückzahlen	Einheit pro Sitzung - Prozentwert	Bruttoproduktumsatz	Aufgegebene Bestellungen
B009RI8BYI	B009RI8BYI	100% Original Apple Datenkabel Ladekabel MA591 für iPhone 4 4s 3G 3Gs, iPad 1 2 3, iPod classic nano etc	13.713	4,92%	20.922	4,76%	31%	1.770	12,91%	11.256,55 €	1.505
B00NG0O7QO	B009RI8BYI	100% Original Apple Datenkabel Ladekabel MA591 für iPhone 4 4s 3G 3Gs, iPad 1 2 3, iPod classic nano etc	3.793	1,36%	6.389	1,45%	18%	281	[illegible]	1.739,56 €	226
B00FWX7LZM	B00FWX7LZM	Original Apple USB 5W Adapter MB707ZM/A A1300 USB Netzteil + Original Apple Dock Kabel MA591 für iPhone 4s, 4, 3Gs, 3G, iPod Shuffle Touch	2.633	0,94%	3.709	0,84%	39%	199	[illegible]	3.381,25 €	191
B00BWC4R22	B00BWC4R22	Akku Samsung Galaxy GT-i9300 S3 EB-mah L1G6LLU EB-L1G6 EB-L1G6LLU	21.275	7,63%	37.065	8,44%	2%	[illegible]	[illegible]	2.582,39 €	179
B00KUE2C1Q	B009GGVPK8	Original Apple Datenkabel Ladekabel MA591 für iPhone 4 4s 3G 3Gs, iPad 1 2 3, iPod classic nano etc	5.641	2,02%	8.001	1,82%	11%	[illegible]	[illegible]	1.065,14 €	148
B00DDQOOKU	B00DDQOOKU	Original Samsung Galaxy S3 Mini i8910 Headset EHS64AVFBE schwarz Kopfhörer [illegible]	492	0,18%	730	0,17%	86[illegible]	[illegible]	[illegible]	886,75 €	101
B0027YK9WQ	B0027Y[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
B007N7CU38	B007N7[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
B00MFOT7MG	B005QA[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Wie trägt der **Einheit pro Sitzung** – Prozentwert zum Erfolg bei?

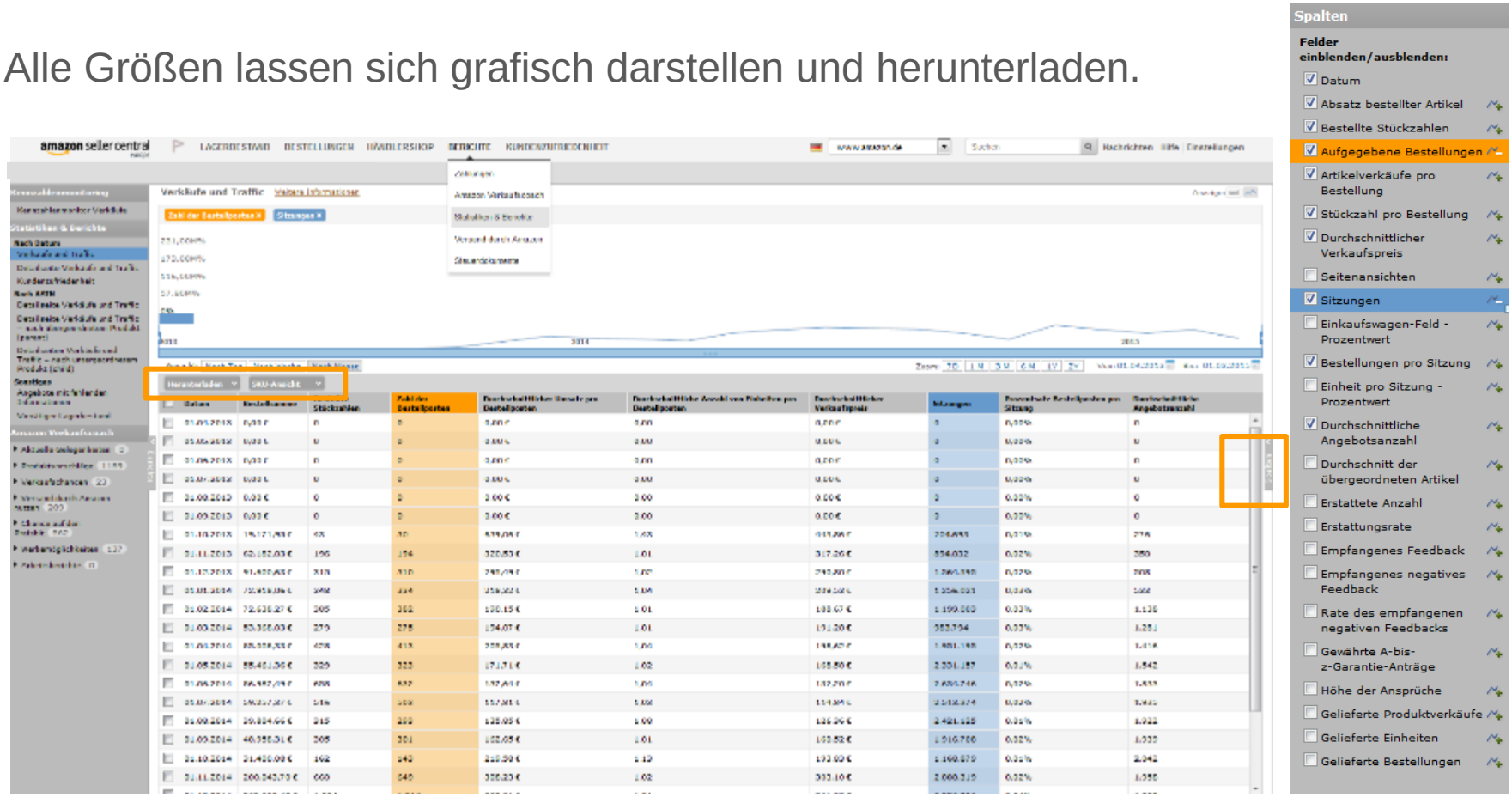
Je höher dieser Wert ist, desto mehr Besucher konnten Sie zu Käufern machen.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Kennzahlenmonitor Verkäufe

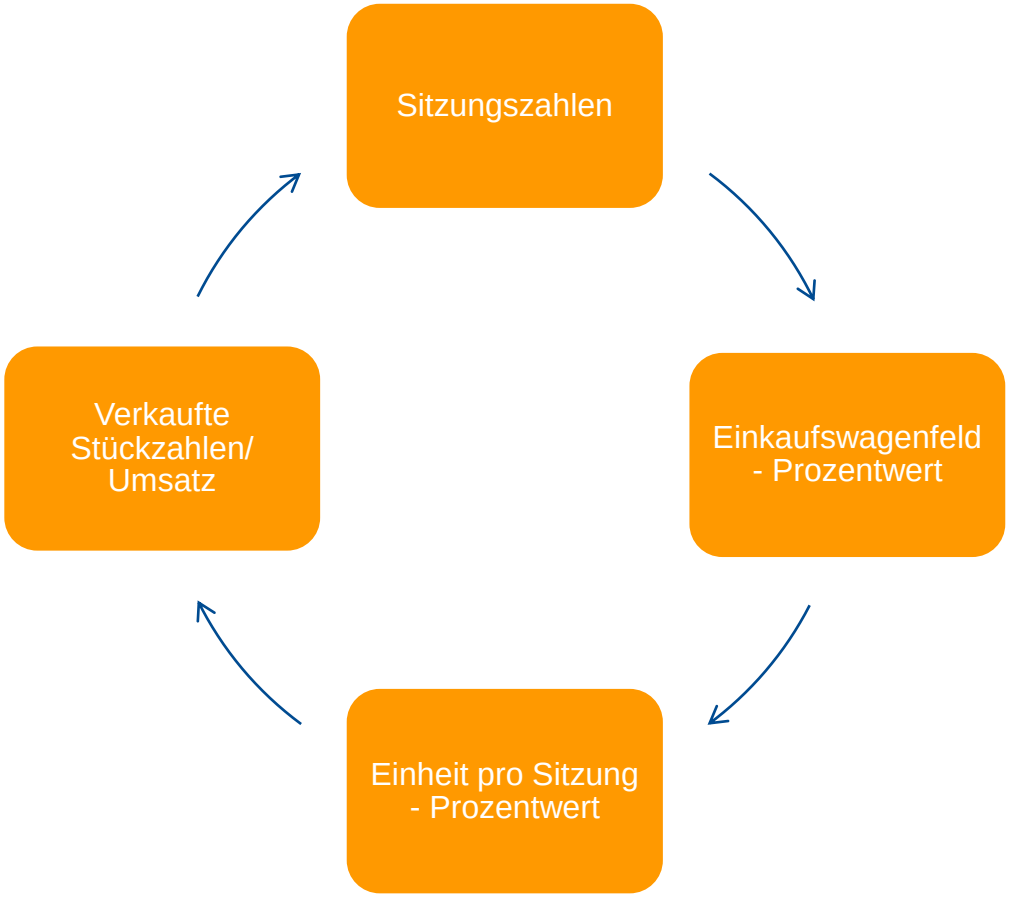
Zusätzliche Informationen können Sie durch Anklicken der jeweiligen Kenngröße am rechten Rand des Fensters aufrufen.

Alle Größen lassen sich grafisch darstellen und herunterladen.



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Welche Kennzahlen sollte ich ständig beobachten?



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Amazon Verkaufscoach –
Effizient arbeiten und Verkaufschancen erkennen

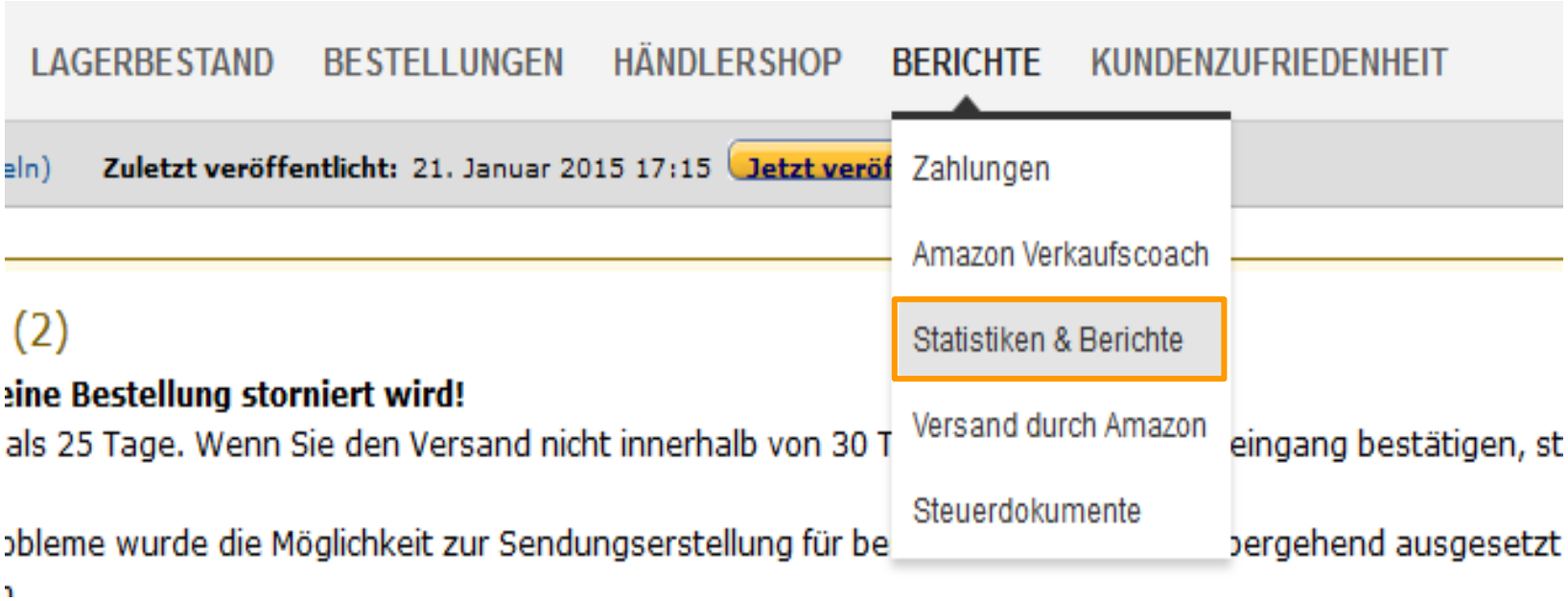
Lernen Sie in diesem Abschnitt,

- den Amazon Verkaufscoach
- Produktempfehlungen,
- Verkaufschancen,
- und die Versand durch Amazon-Empfehlungen kennen.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

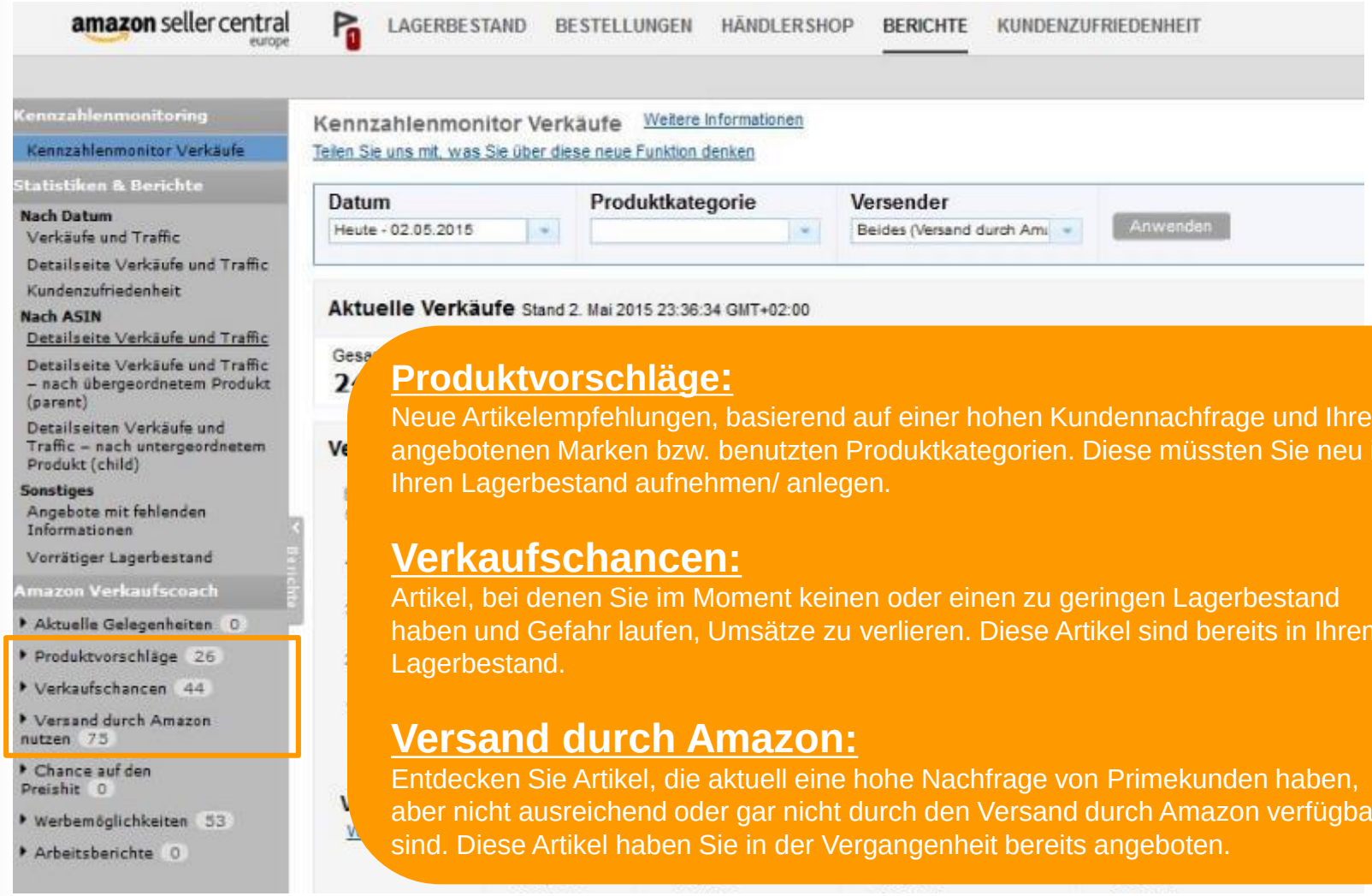
Amazon Verkaufscoach

Sie finden den Amazon Verkaufscoach im Tab **„Berichte“** unter **„Statistiken und Berichte“**



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Amazon Verkaufscoach



Produktvorschläge:

Neue Artikelempfehlungen, basierend auf einer hohen Kundennachfrage und Ihren angebotenen Marken bzw. benutzten Produktkategorien. Diese müssten Sie neu in Ihren Lagerbestand aufnehmen/ anlegen.

Verkaufschancen:

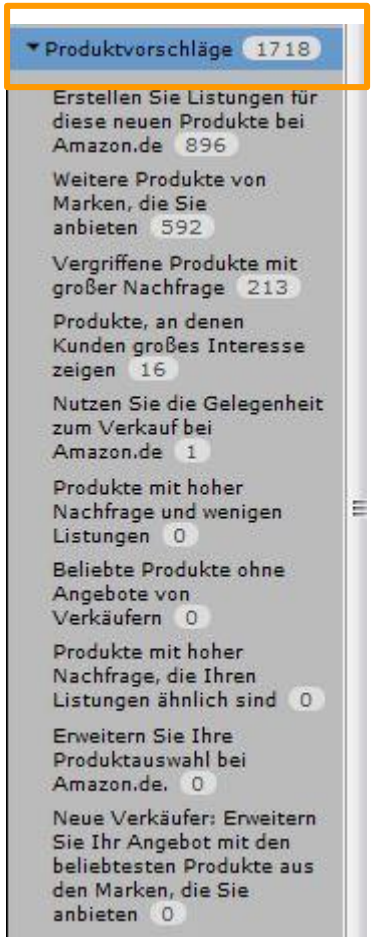
Artikel, bei denen Sie im Moment keinen oder einen zu geringen Lagerbestand haben und Gefahr laufen, Umsätze zu verlieren. Diese Artikel sind bereits in Ihrem Lagerbestand.

Versand durch Amazon:

Entdecken Sie Artikel, die aktuell eine hohe Nachfrage von Primekunden haben, aber nicht ausreichend oder gar nicht durch den Versand durch Amazon verfügbar sind. Diese Artikel haben Sie in der Vergangenheit bereits angeboten.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

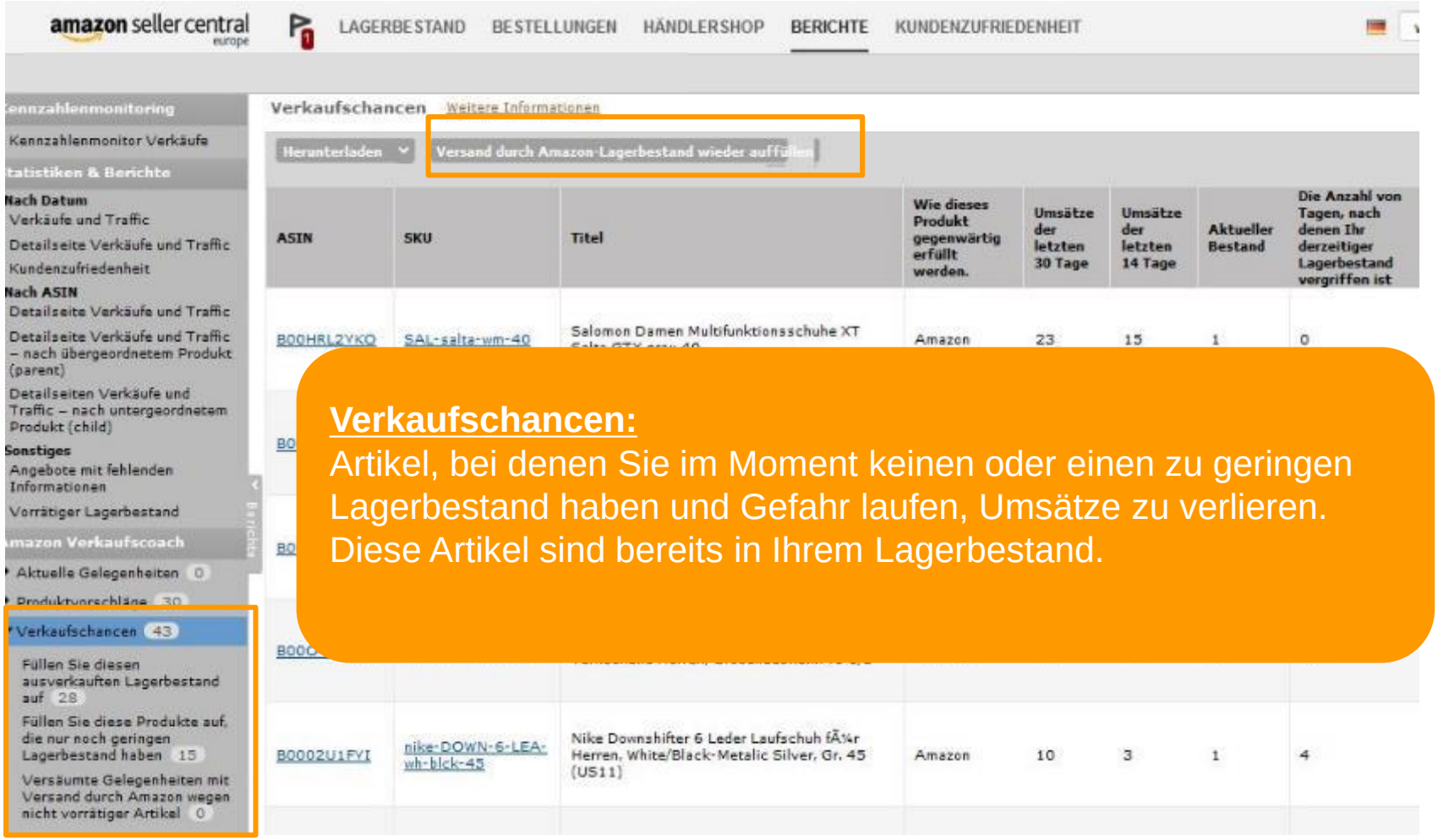
Amazon Verkaufscoach - Produktvorschläge



<u>Produktvorschläge:</u>
Neue Artikelempfehlungen, basierend auf einer hohen Kundennachfrage und Ihren angebotenen Marken bzw. benutzten Produktkategorien. Diese müssten Sie neu in Ihren Lagerbestand aufnehmen/ anlegen.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

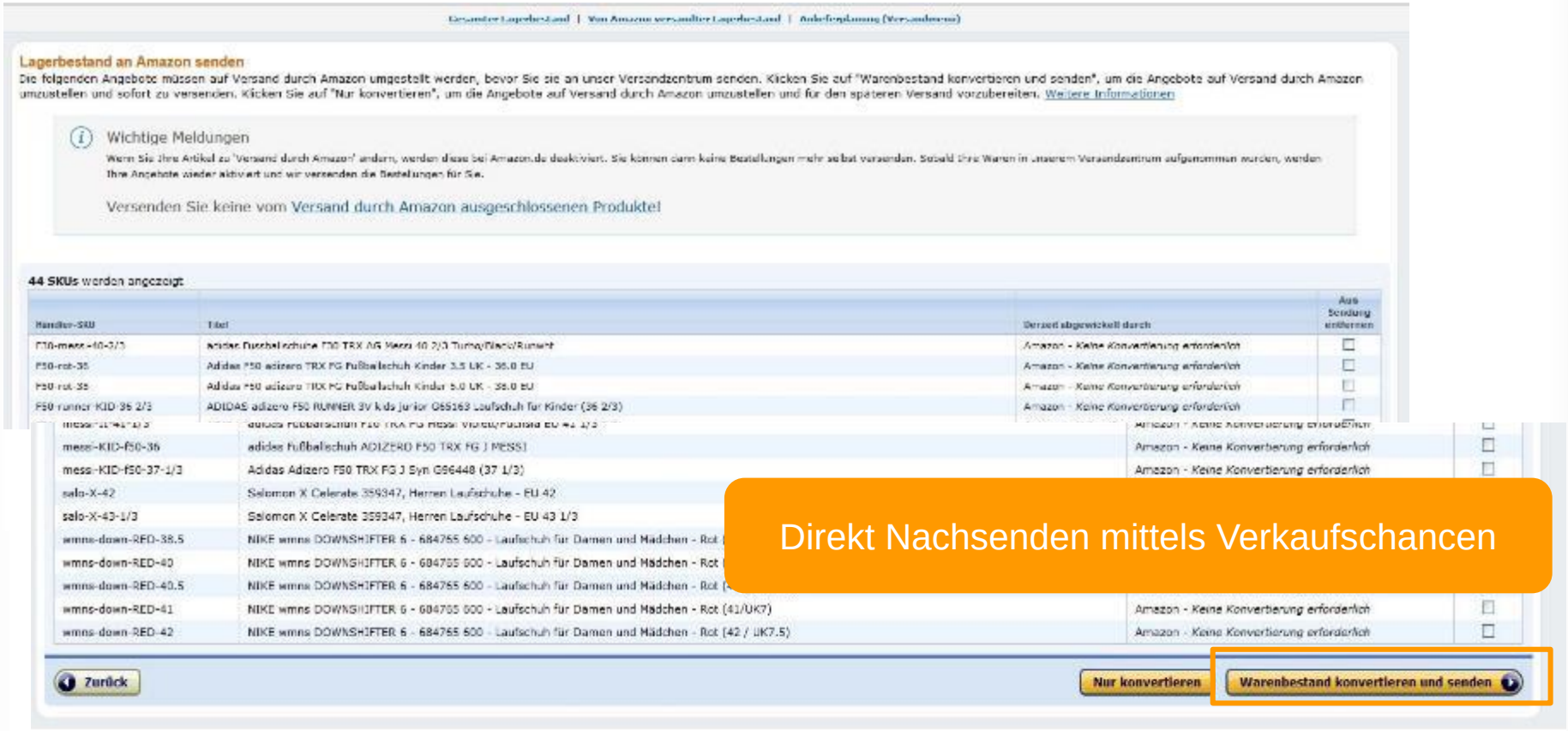
Amazon Verkaufscoach: Verkaufschancen



Verkaufschancen:
Artikel, bei denen Sie im Moment keinen oder einen zu geringen Lagerbestand haben und Gefahr laufen, Umsätze zu verlieren. Diese Artikel sind bereits in Ihrem Lagerbestand.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Amazon Verkaufscoach: Verkaufschancen



Direkt Nachsenden mittels Verkaufschancen

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Amazon Verkaufscoach: Versand durch Amazon nutzen

Amazon Verkaufscoach

- Aktuelle Gelegenheiten 11
- Produktvorschläge 1
- Verkaufschancen 30
- Versand durch Amazon nutzen 11
  - "Versand durch Amazon"-Verkaufsmöglichkeit: Beliebte Produkte, die nicht mehr lieferbar sind 5
  - Beliebte Produkte, die für Versand durch Amazon bereitstehen und für die nur wenige Angebote existieren 3
  - Top-Produkte für den Versand durch Amazon mit hoher Nachfrage bei Amazon Prime-Kunden 2
  - Beliebte Markenartikel ohne Angebot mit Versand durch Amazon 1
  - Starten Sie mit Versand durch Amazon mit einer Umsatzsteigerungs-Garantie Promotion 0
  - Liefern Sie Ihren Artikel mit Versand durch Amazon - zum Nulltarif 0

Versand durch Amazon nutzen:
Entdecken Sie Artikel, die aktuell eine hohe Nachfrage von Primekunden haben, aber nicht ausreichend oder gar nicht durch den Versand durch Amazon verfügbar sind. Diese Artikel haben Sie in der Vergangenheit bereits angeboten.

amazon

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

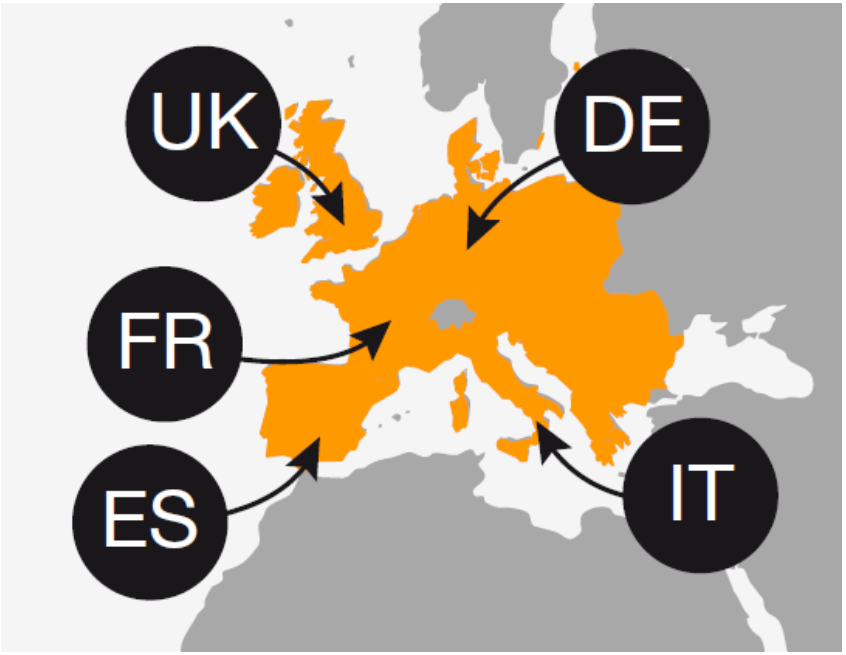
Weitere Marktplätze in Europa

Raus aus der Komfortzone

amazon

Marktplatz Europa

Die europäischen Marktplätze im Vergleich



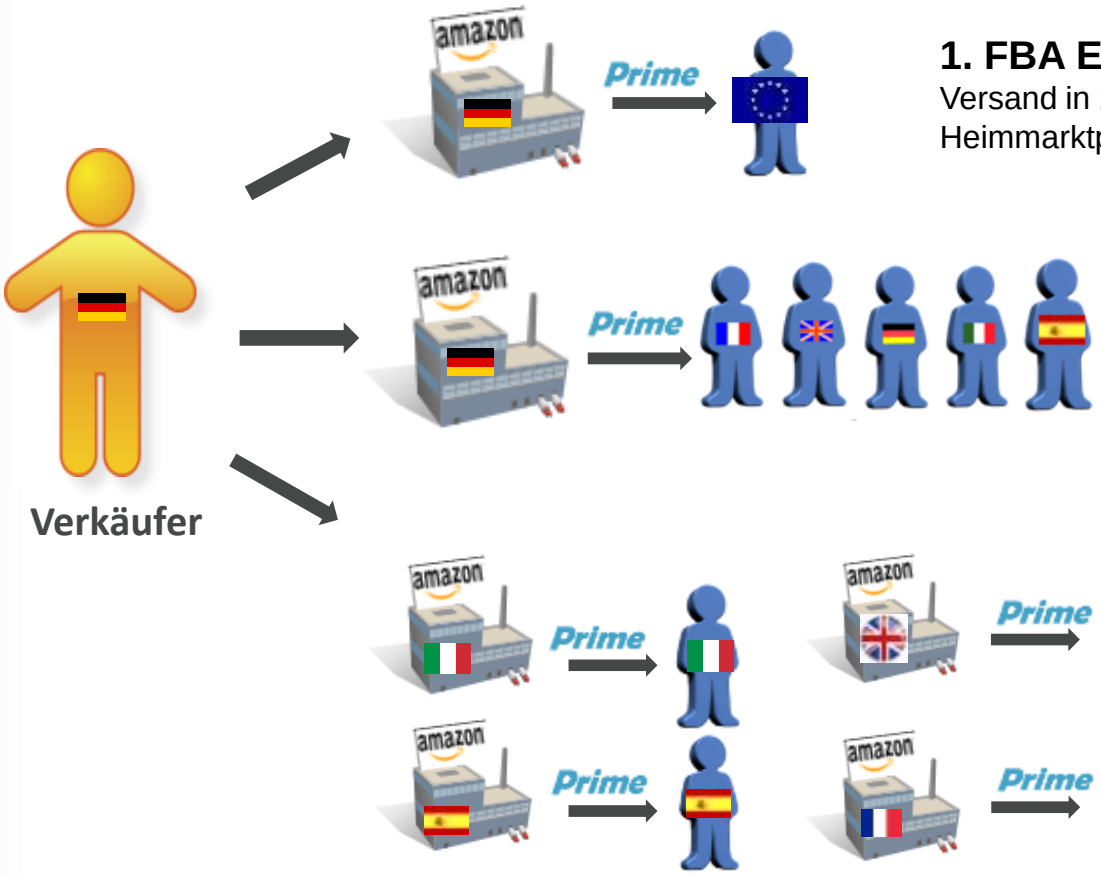
	Monatliche Besucher (in Mio)
amazon.de	29,2
amazon.co.uk	20,7
amazon.fr	13,5
amazon.it	4,4
amazon.es	2,9

* Quelle: ComScore PlanMetrix Sept 2013. Average monthly visitors for the last 13 months as of Sept 2013.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Marktplatz Europa

Die 3 Stufen der Internationalisierung mit FBA



1. FBA Export
Versand in 26 Länder Europas aus Logistikzentrum des Heimmarktplatzes, Preis: Ihre FBA Gebühr in Deutschland

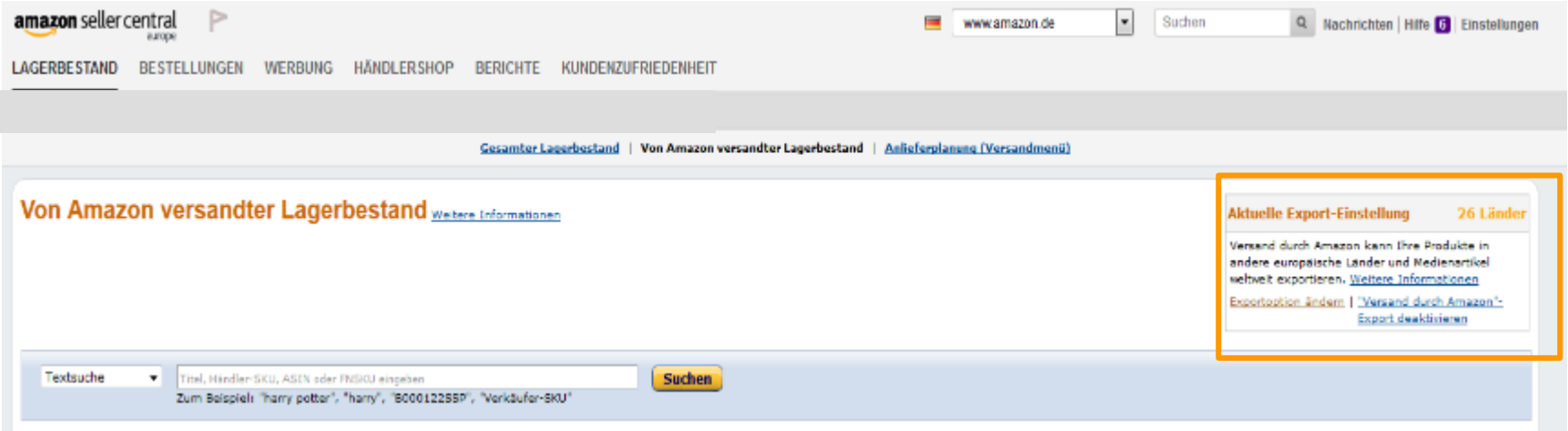
2. European Fulfilment Network (EFN)
Listung in Landessprache des jeweiligen Marktplatzes, Versand aus Deutschland.
Preis: EFN Gebühr

3. Multi Country Inventory
Listung in Landessprache des jeweiligen Marktplatzes, Versand aus dem Land
Preis: lokale FBA Gebühr

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Marktplatz Europa: FBA Export

Export über Versand durch Amazon gibt Kunden aus anderen EU-Ländern die Gelegenheit, Ihre Produkte auf **Amazon.de** anzusehen und zu kaufen.



✓Aktivieren Sie den Export in Ihrem **Lagerbestand mit Versand durch Amazon**

✓Für **Export mit Versand durch Amazon** werden **keine zusätzlichen Gebühren** erhoben

✓Mit einem Klick im internationalen Geschäft auf Wachstumskurs zu gehen

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Marktplatz Europa: European Fulfilment Network (EFN)

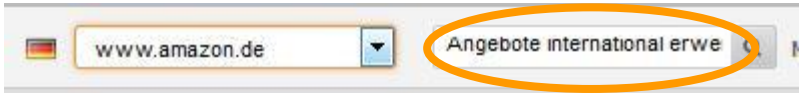
- **Bieten Sie Ihre Sie Ihre Produkte in der gesamten EU auf den anderen europäischen Amazon-Marktplätzen (Amazon.co.uk, Amazon.fr, Amazon.it und Amazon.es) an und lassen Sie Ihre Bestellungen bequem über „Versand durch Amazon“ versenden lassen.**

Option A:

Klicken Sie auf der Startseite auf *Weitere Angebote aktivieren* und folgen den Anweisungen

Option B:

Suchen Sie im Seller Central Suchfeld nach Angebote international erweitern, folgen Sie dem Link.



Aktuelle Termine und bereits durchgeführte Webinare finden Sie hier:
http://services.amazon.de/informationen/terminewebinare.html

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Marktplatz Europa: European Fulfilment Network (EFN)

Bügeleisen
Größe: 27,2 x 12 x 13 cm
Gewicht ausgehende Sendung:1.300 g
Gewichtsklasse: Non-Media, Standard Paket <1.500 g

	DE
DE FBA Gebühr	3,04 €
EFN Gebühr (nach FR, ES, IT) EFN Gebühr (nach UK)	4,29 € 3,09 £

+1,25 € zu ihrem lokalen Versand

Kalkulation der EFN Gebühr:
alt = lokale FBA Gebühr + EFN Zuschlag
neu = EFN Versandgebühr

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Marketing Tool –
Verkaufsaktionen

amazon

Blitzangebote auf Amazon.de

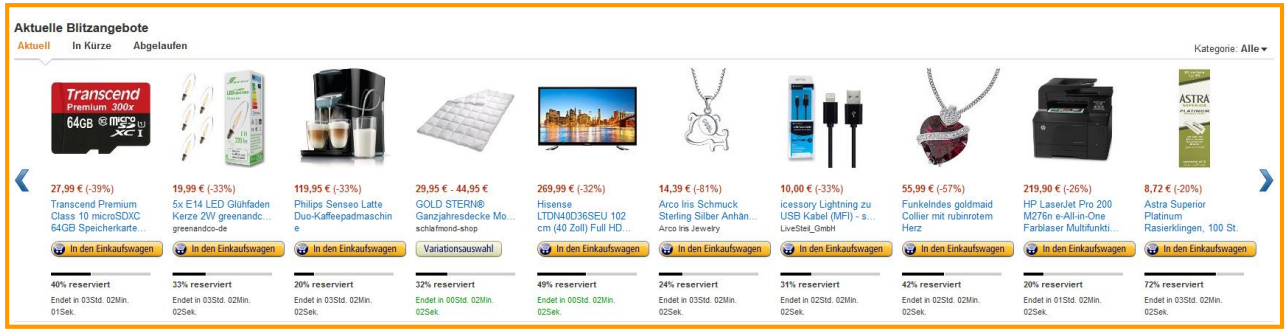
Mit Ihren **Blitzangeboten auf unserer Angebotsseite** www.amazon.de/angebote, der meistbesuchten Seite bei Amazon.de nach der Startseite, haben Sie folgende Chancen:

Kurzfristig

» Hervorheben Ihres Artikels auf Amazons stark-frequentierter Seite
» Möglichkeit zum schnellen Abverkauf und damit zur Umsatzsteigerung
» Verkaufspotentiale optimal ausschöpfen

Mittel- und Langfristig

» Stärkung des Artikelverkaufsranges
» Erhöhte Auffindbarkeit
» Erhöhte Chance das Einkaufswagenfeld zu gewinnen



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Blitzangebote auf Amazon.de

Voraussetzungen

- ✓ Artikel muss mit ausreichendem Bestand über **„Versand durch Amazon“** verfügbar sein
- » Der Angebotspreis muss **mindestens 15%*** unter dem aktuell niedrigsten Preis bei Amazon.de liegen, der Angebotspreis ist **> €10**
- » der Artikel wird nicht über Amazon Retail verkauft, keine gebrauchten Artikel
- » Wenn Ihr Artikel Kundenbewertungen hat, müssen diese **min. 3 Sterne** oder mehr sein
- » Artikel muss unseren Richtlinien für Produktpräsentationen **(Style Guides)** entsprechen
- » Nicht erlaubte Artikel: gebrauchte Artikel, anzügliche und anstößige sowie gewaltverherrlichende Produkte, Diätprodukte, Produkte der Medizin- und Altenpflege

Ausnahmen:
-min. 10%: Computer & Zubehör, Elektronik & Foto, Elektro-Großgeräte, Büroartikel, Software, Spielzeug, Haus & Garten, Auto & Motorrad, Baumarkt, Bücher
-min. 12%: Video Games, Video DVD, Baby, Drogerie & Körperpflege, Parfümerie und Kosmetik, Haustier, Lebensmittel & Getränke

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Weitere Praxistipps

amazon

Produktlistings – Qualität ist das Gegenteil von Zufall

- ✓ Qualität der Listings verbessert die Sichtbarkeit der Produkte und die Conversion
- ✓ Angebote sollten stets auf die Kerndaten (Produkttitel, Foto, Marke, etc.), Kategorisierungsdaten (Artikel Schlüsselbegriff) und produktspezifische Daten (Größe, Farbe, Stil, etc.) geprüft werden
- ✓ Kontrollieren Sie regelmäßig Ihre Listings in Ihrem **Lagerbestand**

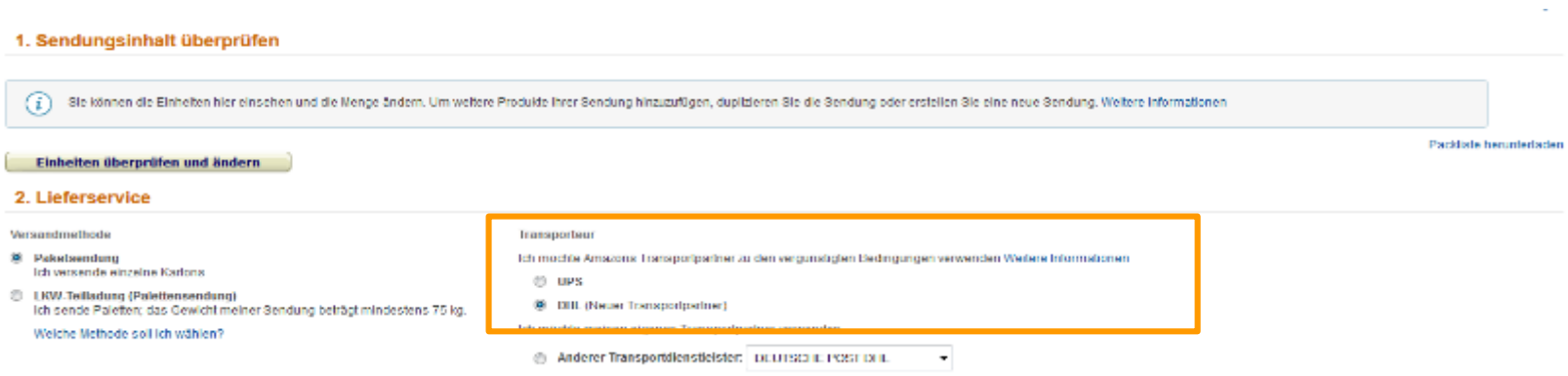
Lagerbestand > Lagerbestand verwalten> Angebote mit Fehlern korrigieren

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Shipping Management: Das Amazon Transportpartnerprogramm

Amazons Transportpartner DHL (3,32 €/Paket) + UPS

- Verstärkte Transparenz
- Kürzere Abwicklungszeit
- Jedes Paket ist bis €2.000 versichert
- Unkomplizierte Erstattung von Transportschäden durch Amazon
- Einfache Online-Abhol-Terminauswahl
- Automatische Abrechnung bzw. Gutschrift über Amazon
- Flexibilität: keine Mindestnutzung, keine dauerhafte Verpflichtung



© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Automatisierung in Seller Central

- ✓ **Automatische Remission** von nicht verkaufbarem Lagerbestand einrichten
  Einstellungen > Versand durch Amazon > Einstellungen zur automatischen Remission

- ✓ **Automatische Remission** von langfristigem Lagerbestand
  Einstellungen > Versand durch Amazon > Einstellungen für automatisierte langfristige Lagerremissionen

- ✓ **Kundenkommunikation aktivieren**
  Einstellungen > Versand durch Amazon > Produktunterstützung

- ✓ **Amazon Urlaubsfunktion**:
  Gönnen Sie sich eine Pause und machen Sie dabei weiter Umsatz
  Einstellungen > Informationen zum Verkäuferkonto > Angebotsstatus Ändern > “Inaktiv“

- ✓ Alle Informationen rund um FBA finden Sie in unserem Versand durch Amazon Handbuch und auf der „Mit Versand durch Amazon gewinnen“-Website

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten

Vielen Dank für Ihre Teilnahme

Wir stehen Ihnen gerne im Live-Chat für Ihre Fragen zur Verfügung!

Rechtlicher Hinweis:

Diese Präsentation dient ausschließlich der Information und gewährt keine Rechtsansprüche gegenüber Amazon. Der Verkauf auf und der Versand durch Amazon unterliegen den einschlägigen Vertrags-bedingungen von Amazon, insbesondere dem Amazon Services Europe Business Solutions Agreement. Die in dieser Präsentation genannten Informationen entbinden Sie nicht von der Einhaltung sämtlicher dieser Vertragsbedingungen.

© 2015, Amazon.com, Inc. oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten