

Video-Reihe - 3. Teil:

- Teil 1: EAN-Code, Barcode oder GTIN?
- Teil 2: der GTIN - 1 Code für 1 Produkt - Strichcode, Barcode, Etikettendruck
- **Teil 3: Auf die Marktplätze, Fertig, Los!**
- Teil 4: Onlineshop vs. Marktplatz
- Teil 5: Online-Sales - Tipps für den Erfolg im Internet
- Teil 6: Tools - GEPIR, Prüzziffernrechner & Strichcode im Detail

Auf die Marktplätze - Fertig - Los!

- Vorteile von Marktplätzen
- 5 Schritte zur Marktplatz-Präsenz
- Die 5 häufigsten Fehler von Einsteigern & typische Fehler
- Amazon-SEO & Ebay-SEO
- Gebühren, Provisionen & Bild-Content
- Marktplatz-Nachteile & Marktplatz-Sperrung
- Was auf Amazon verboten ist...
- EAN / GTIN / ASIN / UPC / ISBN - Begriffe und was dahinter steckt

Auf die Marktplätze - Fertig - Los!

3. Die häufigst besuchte Website in DE: Amazon
2. Platz 2: Ebay!
1. Amazon sitzt im Aufsichtsrat von GS1 ;)

GTIN & EAN: Auf Amazon & Ebay ist die

Produktkennzeichnung PFLICHT!

Marktplatz-Vorteile: Kunden

- 90% der Deutschen kaufen bei Amazon, 45% beginnen ihre Produkt-Suche dort und 35% nutzen Amazon Prime (Quelle: [Total Retail von PwC 2017](#)- Wie Amazon das Kaufverhalten nachhaltig verändert)
- Plattformen sind durch die vorhandenen Kunden & Reichweite ein starker Absatzkanal
- Schnell zu erschließen: virtuelle Shopping-Malls vorhanden - online Vertriebskanal offen
- Ansprache neuer Zielgruppen & Gewinnung von Neukunden
- Internationaler Verkauf möglich

Marktplatz-Vorteile: Händler

- IT-Landschaft ist vorhanden: Design, Entwicklung, Hosting
- Händler-Anmeldung ist in wenigen Schritten möglich, meist guter Mail-/Hotline-Support
- Einlisten von Produkten ist selbsterklärend & häufig schnell umsetzbar
- Leichtes Testen der eigenen Produkt-Marketing-Strategie möglich
- Aufwand gut einschätzbar: Fixkosten (Gebühren, Provisionen) & Pflegeaufwand
- Marketingaufwand gering: keine Werbung wie beim Onlineshop (geringeres Risiko)

5 Schritte zur Marktplatz-Präsenz

- 1. Verkäuferkonto registrieren** Notwendige Unterlagen z.B. Kreditkarte, Bankkonto, Telefon, Kontaktdaten, Unternehmens- & Steuerdaten, Infos zum Wirtschaftlichen Eigentümer
- 2. Produktdaten strukturieren & digital erfassen** pro Variante eine GTIN
- 3. Produkte einlisten** Manuell oder via Schnittstelle, WaWi, Versand über Markplatz (Kosten)?
- 4. Produkte versenden** Bestellungen kommen über Markplatz, Verpackung & Versand können selbst übernommen oder vom Marktplatz als Leistung zugekauft werden
- 5. Zahlen** Der Marktplatz überweist den Umsatzerlös bereits abzüglich der Kosten & informiert über die Zahlungen - Vorsicht: hier kann es Einbehaltungszeiträume geben und bei Verstoß gegen Richtlinien oder Abmahnung kann es zu zeitlichen Konto-/Auszahlungssperren kommen.

Wie viele EANs/GTINs brauche ich?

Wie viele EANs/GTINs benötigen Sie?

Wenn Ihr Produkt mehrere Farben oder Größen hat, benötigen Sie für jede Variante eine EAN. Hier ein einfaches Beispiel:



10 T-Shirts



9 Farben



4 Größen



360 T-Shirts
= 360 EANs

Die 5 häufigsten Fehler von Einsteigern!

Die 5 häufigsten Fehler von Neueinsteigern auf Marktplätzen und in Onlineshops:

1. Falsche Erwartung wie "in 6 Wochen zum Umsatz-Millionär"
2. Unkenntnis bzw. Mißachtung der rechtlichen Anforderungen
3. Irrelevante Produkte
4. Ineffizientes Management
5. Fehlendes Konzept

Der HÄNDLER ist IMMER verantwortlich, daß seine Angebote rechtssicher sind - auch auf dem Marktplatz!

Typische Fehler - Beispiele

- Grundlagen fehlen wie z.B. Impressum » häufig kostenintensive Folgen wie Abmahnungen
- Kundenservice nicht vom Start weg optimiert » negative Bewertungen (K.O.-Kriterium)
- Falsche Einschätzung der Konkurrenz-Situation » nur 1 Mausklick entfernt (pro Monat melden sich ca. 2.000 neue Händler auf Amazon an, Stand 2016)
- Keine relevanten Informationen für Kunden » schlechte Verkaufstexte ► führt zu Fehlkäufen
- Keine verlässlichen Daten » z.B. Artikel nicht verfügbar, falsche Größe, falsche Bilder
- Fehlkäufe » führen zu unnötigen Retouren » negativer Zufriedenheit » zusätzlichen Kosten

**Zufriedene Kunden führen zu positiven
Bewertungen & niedrigen Kosten!**

Welcher Marktplatz ist "DER Richtige"?

- Nischenprodukte auf Nischen-Marktplätze mit Fokus auf bestimmte Produkt-Kategorien wie z.B. Etsy (früher DaWanda) ► Vorteile » geringerer Streuverlust, gezielte Ansprache
- Ist Expansion gewünscht? » Alibaba
- Kommen Vollsortimentierer in Frage? » Rakuten, Allyouneed, Hood, Real
- Welcher Marktplatz der Richtige ist, hängt auch vom Produkt ab! » verschiedene Marktplätze ausprobieren

Nur weil 1 Produkt oder 1 Kategorie auf einem Marktplatz nicht funktioniert, heißt das NICHT, daß das Produkt nicht funktioniert! Es kann sein, daß es der falsche Marktplatz oder das falsche Land ist.

6 Fragen zum Marktplatz-Erfolg

- 1. Was sind meine entscheidenden Kriterien für die Marktplatz-Auswahl?**
- 2. Mit welchen monatlichen Kosten muss ich rechnen?**
- 3. Mit welchem Umsatzplus kann ich rechnen?**
- 4. Welche Provisionen muss ich bezahlen?**
- 5. Was wird zur Registrierung eines Verkäuferkontos benötigt?**
- 6. Wie lange kann ich durchhalten?**

6 Tipps zur Marktplatz-Auswahl

- 1. Den Markt erforschen: Wettbewerber & Bedürfnisse der Zielgruppe**
- 2. Allgemeine Gebühren & Provisionen vergleichen**
- 3. Einstellungs-, Pflege- und Betreuungsaufwand**
- 4. Wie und wo präsentieren sich die Wettbewerber?**
- 5. Auf welchen Plattformen sind meine Kunden?**
- 6. Was sind meine strategischen Vertriebsziele?**

6 Tipps für Erfolg auf dem Marktplatz

1. **Relevante Produkte**
2. **Gutes Basis-Wissen über Marktplatz-SEO & User-Experience (UX)**
3. **Kenntnisse der Marktplatzregeln**
4. **Kenntnisse der rechtlichen Anforderungen (je Land, je Marktplatz)**
5. **Effiziente Prozesse vom Start weg & weiter optimieren**
6. **Durchhaltevermögen**

Amazon SEO

- Amazon URL normal: https://www.amazon.de/Kerbl-324107-Mistboy-schwarz-komplett/dp/B00B5P9TPG/ref=sr_1_4?__mk_de_DE=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&dchild=1&keywords=kerbl+mistboy&qid=1622035190&sr=8-4
- Amazon URL kurz: <https://www.amazon.de/dp/B00B5P9TPG/>
- Amazon Produkt ASIN: **B00B5P9TPG**

Wenn ich in Amazon arbeite, muss ich das wissen!

▶ Amazon SEO!

Ebay SEO

- Ebay URL normal:

<https://www.ebay.de/itm/114621110414?epid=15031229962&hash=item1aaff3588e:g:CHkAAOSwB8Bf9IQ6>

- Ebay URL kurz: <https://www.ebay.de/itm/114621110414>

Wenn ich in Ebay arbeite, muss ich das wissen!

▶ Ebay SEO!

Gebühren & Provisionen

Das kommt drauf an...

- Ab einer bestimmten Umsatzhöhe (überschreiten von sog. "Lieferschwellen") können sich die Anforderungen ändern, je Plattform und je Land z.B. USt im Land anmelden und MwSt. beim Verbraucher erheben ► [Verpackungsgesetz](#) !!!
- Monatliche Grundgebühr & Provision pro verkauftem Artikel
- Die Provisions-Prozente & Anforderungen schwanken, " schwierige Kategorien"
 - » Haushaltsgeräte, Elektronikartikel, Spielzeug, Lebensmittel, Textilien

Vor dem Einstellen von Angeboten eine rechtliche Prüfung in Betracht ziehen!

Bild-Content

Eigenprodukt oder Me-Too-Produkt?

- Bei Me-Too-Bild-Content auf Marktplätzen gibt es spezielle Nutzungsrechte, normalerweise wird in Bilder nur investiert, wenn die vorhandenen Katalog-Daten sehr schlecht sind
- Abheben von der Masse ist kaum möglich, weil die Regeln vorsehen, daß man Nutzungsrechte auf die Marktplätze überträgt » damit profitieren alle Händler von besseren Bildern
- Bei einer Eigenmarke kann der Auftritt der Produkte selbst bestimmt werden.

Häufig gibt es keine guten Produkt-Videos

▶ damit von der Masse abheben!

Marktplatz - Nachteile

- Die große Reichweite von Top-Marktplätzen ist mit stärkeren Reglementierungen verbunden
- Hohe Anzahl von Wettbewerbern führt zu einem hohen Preisdruck
- Kein Aufbau einer Eigenmarke, weil Kundenbindung an Plattform & erweiterte (Haus)Rechte
- Marktplatzbetreiber haben "Hausrecht", z.B. bei Regelungen für Retoure, Frist bei Widerruf, Nutzungsrechte bei Produktabbildungen
- Nutzungsbedingungen variieren je Plattformbetreiber: ständige Recherche notwendig
- Abhängigkeit vom Marktplatzbetreiber: Konto kann gesperrt werden!

**Auch auf Marktplätzen ist der Händler verantwortlich,
daß seine Angebote rechtssicher sind!**

Marktplatz-Sperrung

Gründe, die zu einer Marktplatz-Sperrung führen können:

- Falsche Angaben z.B. im Impressum
- Negative Kundenbewertungen
- **Schon benutzte / falsche GTIN (1 GTIN für 1 Produkt - pro Variante!)**
- Keine rechtskonformen Texte: Fehlende oder fehlerhafte Texte
- Verstöße können zur Abmahnung führen, mehrere Abmahnungen zur Sperre

Eine Sperre z.B. bei Amazon ist PERSONENbezogen auf LEBENSzeit und die Prüfmechanismen greifen sehr schnell - mit "Das hab ich nicht gewußt" und "Bitte, Bitte, Bitte" bekommt man keinen Account zurück!

Was sagt Amazon dazu?

Anforderungen an Produkt-UPCs und -GTINs

Produktauswahl und Kundenzufriedenheit sind entscheidend für den Erfolg von Amazon. Verkäufer verbessern die allgemeine Qualität des Amazon-Katalogs, wenn sie Standard-Produktkennzeichnungen für ihre Angebote verwenden. Vertrauen in die im Amazon-Katalog verfügbare Produktpalette zu schaffen, ermöglicht ein positives Einkaufserlebnis für Kunden.

Bei den meisten Kategorien müssen Verkäufer eine [Produktkennzeichnung](#) für die Erstellung neuer Produktseiten und Angebote verwenden. Welche GTIN (Global Trade Item Number, Globale Artikelidentnummer) für neue Seiten und neue Angebote notwendig ist, ist von Kategorie zu Kategorie unterschiedlich. Meist werden jedoch EANs oder UPCs verwendet. Die Anforderungen für die einzelnen Kategorien sowie etwaige Ausnahmen und Befreiungen finden Sie auf der Seite [Übersicht zu den Kategorie-Anforderungen für Produktkennungen](#).

Die Verwendung der Produktkennzeichnung ist ein wichtiges Element bei der Erstellung einer neuen Produktdetailseite, um ein positives Einkaufserlebnis für Kunden zu gewährleisten. Die Nutzung der Standards für die Identifikation von Produkten erleichtert es außerdem anderen Verkäufern, die Datensätze für die Produktdetailseiten zu ergänzen.

- Übersicht für Produktkennungen: <https://sellercentral.amazon.de/gp/help/external/200317520?language=de>
- Befreiung von EAN/GTIN/UPC ist nur in seltenen Ausnahmen möglich, z.B. bei Antiquitäten

https://sellercentral.amazon.de/gp/help/external/G200317470?language=de_DE

Amazon: Es ist verboten!

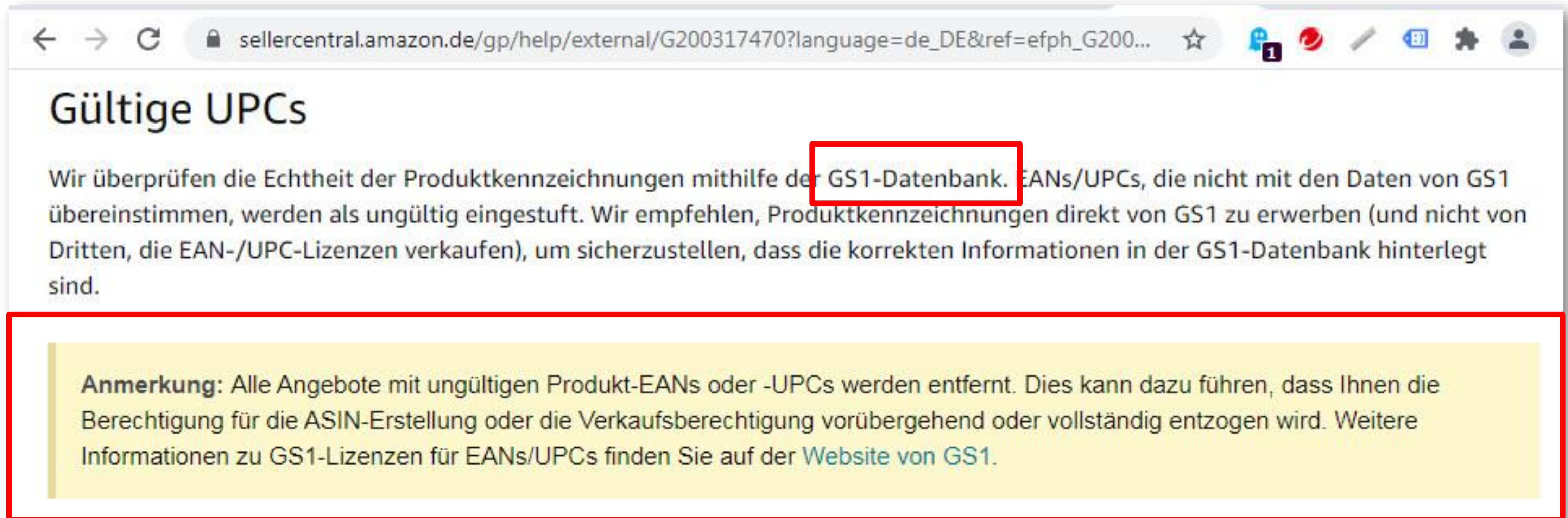
Richtlinien für UPC und GTIN https://sellercentral.amazon.de/gp/help/external/G200317470?language=de_DE




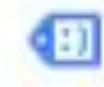


Kategorien müssen Verkäufer grundsätzlich eine globale Artikelidentnummer (GTIN, Global Trade Identification Number) wie z. B. EAN verwenden.

- In den meisten Kategorien müssen Verkäufer eine GTIN (Global Trade Identification Number) wie eine EAN, UPC oder ISBN als Produktkennzeichnung nutzen, wenn sie neue Produktseiten erstellen oder ihre Angebote bestehenden Seiten des Amazon-Katalogs zuordnen.
- Verkäufer müssen die korrekte Produktkennzeichnung für den angebotenen Artikel verwenden. Es ist für Verkäufer verboten, eine falsche Produktkennzeichnung zu verwenden, dazu gehören auch falsche oder gekaufte EAN-/UPC-Codes. Ein Verstoß gegen diese Richtlinie kann zum Entzug der Verkaufsprivilegien Ihres Verkäuferkontos führen.
- Für Marken ohne überprüfbaren Strichcode können Verkäufer eine [EAN-/UPC-Befreiung](#) beantragen. Die Anforderungen für die Befreiung von dieser Pflicht können in den verschiedenen Kategorien sowie für unterschiedliche Produkttypen einer Produktkategorie unterschiedlich sein.
- In einigen Kategorien können Verkäufer Produkte anbieten, für die es keine Produktkennzeichnung gibt. Bei seltenen Sammlerstücken können die Verlagsinformationen oder Informationen zum Hersteller, dem Modell und die Teilenummer anstelle einer ISBN oder einer EAN-/UPC ausreichend sein.
- Bestimmte Produkte dürfen auf Amazon-Websites grundsätzlich nicht angeboten werden. Informationen dazu, welche Produkte verboten und welche erlaubt sind, finden Sie auf der Hilfeseite zum Thema [Produktbeschränkungen](#).

Es ist für Verkäufer VERBOTEN eine falsche Produktkennzeichnung zu verwenden, dazu gehören auch falsche oder gekaufte EAN/UPC (=GTIN) Codes

Amazon prüft Codes über GS1



← → ↻ sellercentral.amazon.de/gp/help/external/G200317470?language=de_DE&ref=efph_G200... ☆      

Gültige UPCs

Wir überprüfen die Echtheit der Produktkennzeichnungen mithilfe der **GS1-Datenbank**. EANs/UPCs, die nicht mit den Daten von GS1 übereinstimmen, werden als ungültig eingestuft. Wir empfehlen, Produktkennzeichnungen direkt von GS1 zu erwerben (und nicht von Dritten, die EAN-/UPC-Lizenzen verkaufen), um sicherzustellen, dass die korrekten Informationen in der GS1-Datenbank hinterlegt sind.

Anmerkung: Alle Angebote mit ungültigen Produkt-EANs oder -UPCs werden entfernt. Dies kann dazu führen, dass Ihnen die Berechtigung für die ASIN-Erstellung oder die Verkaufsberechtigung vorübergehend oder vollständig entzogen wird. Weitere Informationen zu GS1-Lizenzen für EANs/UPCs finden Sie auf der [Website von GS1](#).

- Amazon prüft die Codes über GS1 ► www.gepir.de » Teil 1 der Video-Reihe!
- EAN/UPCs die nicht mit den Daten von GS1 übereinstimmen, werden als ungültig eingestuft
- die Verkaufsberechtigung kann vorübergehend oder vollständig entzogen werden!
- Eine ASIN kann "gekapert" werden ► <https://www.internetrecht-rostock.de/ean-amazon-rechtliche-probleme.htm>

https://sellercentral.amazon.de/gp/help/external/G200317470?language=de_DE

Begriffe

- GTIN = Global Trade Item/Identification Number = Globale Artikelidentnummer
- UPC = Unique Product Code = Individuelle Produkt Kennzeichnung (v.a. Amazon USA)
- ASIN = Amazon Standard Identification Number = 10stellige Produktnummer
- ISBN = Internationale Standard Buch Nummer (engl. International Standard Book Number)
- EAN = Europäische Artikel Nummer (engl. European Article Number)

Amazon "rechnet" aus einer GTIN bzw. ISBN eine ASIN!

**1 Produkt kann mehrere ASIN haben,
aber nur 1 GTIN (EAN)!**

[Video Teil 2: Der GTIN-Code | GS1 https://youtu.be/7AvLUSpyUcc](https://youtu.be/7AvLUSpyUcc)

EAN / GTIN / ASIN

- Wem gehört eine EAN?

Das heißt seit 2009 GTIN und gehört dem Unternehmen, der sie bei [GS1 \(DE\)](https://www.gs1.de) registriert hat.

- Wie kann ich eine EAN / GTIN prüfen?

Einfach bei www.gepir.de eingeben, da wird das Unternehmen ausgegeben - und NUR da!

- Wie wird aus einer EAN / GTIN eine ASIN in Amazon?

Amazon weist die ASIN zu Mehrere ASIN Beispiel: gleiches Produkt 1 Stück - 3 Stück - 5 Stück Packs

GEPIR ist die Datenbank von GS1 und wird auch von Amazon für die Produktrecherche benutzt!

[Video Teil 1: EAN-Code kaufen | GTIN https://youtu.be/h2S6OjSwajo](https://youtu.be/h2S6OjSwajo)

GS1 Beratung? - Thorsten Dietrich!



EAN = **E**uropäische **A**rtikel **N**ummer
GTIN = **G**lobal **T**rade **I**tem **N**umber

Seit 2009 im Gebrauch:
13-stellige Zahl die das Produkt aussagt

GS1 Beratung:

Thorsten Dietrich

0221 / 94 714 -253

thorsten.dietrich@gs1.de

GS1 Complete in unterschiedlichen Paketgrößen kaufen

		
Bis zu 1.000 GTINs	Bis zu 10.000 GTINs	Bis zu 100.000 GTINs
Für Start-Ups und kleine Unternehmen auf Wachstumskurs	Für mittelständische Unternehmen	Für große Unternehmen
Jahresgebühr ab 150,- € Einmaliger Bereitstellungspreis 230,- € zzgl. MwSt.	Jahresgebühr ab 150,- € Einmaliger Bereitstellungspreis 330,- € zzgl. MwSt.	Jahresgebühr ab 150,- € Einmaliger Bereitstellungspreis 530,- € zzgl. MwSt.

[Jetzt GS1 Complete kaufen >](#)

Google- & Online-Spezialist

Kontakt

DANKE fürs Zuschauen!

▶ **301@seo-woman.de**



SEO?woman
www.seo-woman.de

© Alex Lindner LINDNER Online 2021

Video-Reihe - nächster Teil:

- Teil 1: EAN-Code, Barcode oder GTIN?
- Teil 2: der GTIN - Ein Code für ein Produkt - Strichcode, Barcode, Etikettendruck
- Teil 3: Auf die Marktplätze, Fertig, Los!
- **Teil 4: Onlineshop vs. Markplatz**
- Teil 5: Online-Sales - Tipps für den Erfolg im Internet
- Teil 6: Tools - GEPIR, Prüfziffernrechner & Strichcode im Detail