

Inhalt • Marktplatz-Erfolg

Marktplatz-Vorteile	1
5 Schritte zur Marktplatz-Präsenz	2
Die 5 häufigsten Fehler & typische Fehler	3
6 Fragen zum Marktplatz-Erfolg	4
6 Tipps zur Marktplatz-Auswahl	5
6 Tipps für Marktplatz-Erfolg	6
AMAZON → SEO, FNSKU, ASIN	7
Ebay → SEO	8
Gebühren & Provisionen, Begriffe, Disclaimer	9
Kontakt	10



1. Marktplatz-Vorteile Hier sind die 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 Kauf und Verkauf** möglich

1. Marktplatz-Vorteile für Händler

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

2. 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** am besten auch in Excel
- 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.

3. Die 5 häufigsten Fehler von Einsteigern!

Die 5 häufigsten Fehler von Einsteigern 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 einem Marktplatz!

3. 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!

4. 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?**

5. 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?**

Wer den Anfang erfolgreich meistert, bekommt im Nachgang einen starken und treuen Kundenstamm für messbar mehr Umsatz.

6. 6 Tipps für Marktplatz-Erfolg

- 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**

7. Amazon Grundlagen #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**

▶ Amazon Grundlagen #SEO

7. Amazon FNSKU

Die **FNSKU** ist die Inventar-Nummer von Amazon:

FNSKU = Fulfilment Network Stock Keeping Unit (= Lager-Produkt-Nummer)

- identifiziert das Produkt mit ASIN nach Lager und nach Händler
- wird bei Retoure verwendet, um ein Produkt mit einer bestimmten ASIN einem bestimmten Händler zuzuordnen
- unterscheidet nach Zustand wie neu, gebraucht
- gilt nur für Amazon - nicht im Handel, nicht im OnlineShop

7. Amazon ASIN

Die ASIN ist die 10-stellige Produkt-Nummer von Amazon:

ASIN = Amazon **S**tandard **I**dentification **N**umber = 10stellige Produkt-Nummer

- **jede Variante** eines Produkts auf Amazon **braucht eine eigene ASIN**, aber ein Produkt mit einer ASIN kann **von mehreren Händlern** angeboten werden
- die ASIN ist die **Produkt-Nummer aus dem GTIN**, die nur 1x gelistet sein darf
- **gilt nur für Amazon** - nicht im Handel, nicht im OnlineShop

8. Ebay Grundlagen #SEO

- Ebay URL normal:

<https://www.ebay.de/itm/386254837044?epid=1905813559&itmmeta=01HVN2XF60X0AGFX38TCQC54Z>

- Ebay URL kurz: <https://www.ebay.de/itm/386254837044>

- Ebay Produkt ID: **386254837044**

▶ **Ebay Grundlagen #SEO**

9. 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](#) ▶ [MOSS \(Mini-One-Stop-Shop\)](#)
- 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!

9. Disclaimer

Die hier dargestellten Möglichkeiten ersetzen keine Rechtsberatung und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit - sie können von Plattform-Betreibern auch jederzeit abgeändert werden und wir übernehmen keine Gewährleistung im Zusammenhang mit diesen Unterlagen und keinerlei Haftung für irgendeinen Schaden, einschließlich direkter und indirekter Schäden sowie entgangener Gewinn im Zusammenhang mit einer Nutzung der vorgestellten Beispiele.

9. Begriffe

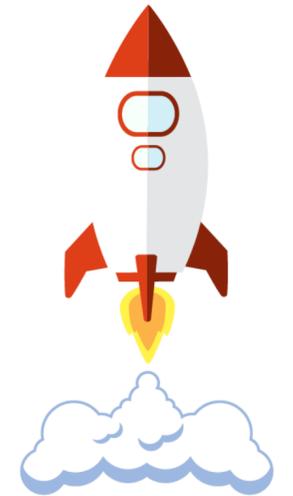
- **GTIN** = **G**lobal **T**rade **I**tem / **I**dentification **N**umber = Globale Artikel-Ident-Nummer
- **ASIN** = **A**mazons **S**tandard **I**dentification **N**umber = 10stellige Produktnummer (nur Amazon)
- **FNSKU** = **F**ulfilment **N**etwork **S**tock **K**eeping **U**nit = Lager-Produkt-Nummer (nur Amazon)
- **UPC** = **U**nique **P**roduct **C**ode = Individuelle Produkt-Kennzeichnung (v.a. Amazon USA)

Amazon rechnet aus einer **GTIN** bzw. **ISBN** eine **ASIN**

#Digital #Optimal #WebX² ▶ Unsere Leistungen für Ihren Erfolg!

WEB_xX
pushing your business_x everywhere_x

SEO  **woman**
www.seo-woman.de



Kontakt: Alexandra Lindner

Mail ▶ 301 @seo-woman.de

Telefon ▶ 09181 / 299 822

Website ▶ www.seo-woman.de