

Erfolgreiches Amazon-Marketing für Dummies

» Hier geht's
direkt
zum Buch

DAS VORWORT

Einleitung

Mit dem Kauf dieses Buches haben Sie alles richtig gemacht, denn Sie sind auf einem guten Weg, Ihre Produkte erfolgreich auf Amazon zu vertreiben. Amazon ist die größte Produktsuchmaschine der Welt, und das noch vor Google. So erstrebenswert es für alle Webseiten ist, bei Google auf Seite #1 zu ranken, so erstrebenswert sollte es für Sie und Ihre Produkte sein, bei Amazon auf Seite #1 zu ranken. Wie Sie das erreichen und welche Schritte dafür nötig sind, erfahren Sie in diesem Buch.

Dieses Buch ist speziell für all diejenigen geschrieben, die überlegen, mit Amazon ihren ersten oder einen weiteren Verkaufskanal zu eröffnen, oder die ihre bestehenden Kenntnisse vertiefen möchten. Ihnen wird schnell auffallen, dass Amazon nicht nur ein riesiger Online-Marktplatz ist, sondern auch eine leistungsstarke Plattform für Verkäufer und Unternehmen bietet. Ob Sie nun ein aufstrebender E-Commerce-Unternehmer, ein erfahrener Marketingleiter oder einfach nur ein neugieriger Geist sind, der die Geheimnisse des Amazon-Universums erkunden möchte – dieses Buch ist für Sie geschrieben.

Mein Ziel ist es, Amazon-Marketing so einfach und verständlich wie möglich zu erklären. Ich werde Sie Schritt für Schritt durch die Grundlagen führen, Ihnen bewährte Strategien und Taktiken vorstellen und Ihnen zeigen, wie Sie Ihre Produkte erfolgreich auf Amazon platzieren können. Machen Sie sich bereit, die Welt des Amazon-Marketings zu erobern!

Über dieses Buch

Um mit diesem Buch arbeiten zu können, müssen Sie keine besonderen Vorkenntnisse im Bereich Amazon mitbringen, noch brauchen Sie allgemeine Kenntnisse im Bereich Online-Marketing. Seien Sie offen und neugierig, um in die faszinierende Welt von Amazon einzutauchen. Der modulare Aufbau dieses Buches hilft Ihnen dabei.

Stehen Sie ganz am Anfang, so können Sie das Buch direkt schrittweise durchgehen und haben so den perfekten Begleiter an der Hand, um Ihr erstes Produkt erfolgreich bei Amazon einzustellen und zu vermarkten.

Vielleicht haben Sie aber bereits ein oder mehrere Produkte auf Amazon und möchten direkt mit Marketing beginnen. In diesem Fall können Sie den Ihnen bekannten Teil überspringen und direkt mit der Vermarktung starten.

Auch wenn Sie bereits Werbeanzeigen für Ihre Produkte auf Amazon geschaltet haben, finden Sie direkt umsetzbare Anleitungen und Tipps zur Optimierung Ihrer Ads.

Das Buch enthält viele praktische Tipps, die sich auf jahrelange Erfahrung rund um Amazon und Amazon-Marketing beziehen. Die Erkenntnisse stammen aus eigener Erfahrung mit eigenen Produkten und Marken sowie aus Kundenprojekten von Personenmarken, Einzelunternehmern bis hin zu mittelständischen Unternehmen und Investoren. Amazon bietet für

alle Branchen und Unternehmen die richtigen Lösungen und Sie haben dadurch einen starken Partner an Ihrer Seite.

Mit diesem Buch lernen Sie Ihre Chancen kennen und nutzen, sodass Sie Ihre Produkte und Marke direkt bei Ihrer Zielgruppe platzieren können. Dabei ist es wichtig, dass Sie von Anfang an Ihr Produkt nach den Richtlinien und Vorschriften von Amazon optimieren. Nur wenn Sie die Spielregeln von Amazon und dessen Algorithmus kennen, können Sie an Ihren Mitbewerbern vorbeiziehen und Ihren Gewinn messbar steigern.

Genau darauf ist der Inhalt dieses Buches ausgelegt. Sie lernen nicht nur alle Richtlinien kennen, sondern wissen am Ende auch, wie Sie diese gekonnt für sich und Ihre Produkte nutzen können. Denn es hilft Ihnen nichts, einfach nur Werbung zu schalten und Geld zu verbrennen. Ihre Werbeanzeigen sollen die richtigen Menschen zur richtigen Zeit auf Ihre Produktdetailseite bringen und vom Kauf überzeugen. Damit Ihnen das gelingt, müssen alle Prozesse aufeinander abgestimmt sein. Sie müssen wissen, an welcher Stellschraube Sie drehen müssen, um alles korrekt einzustellen und gegebenenfalls nachjustieren zu können. All das lernen Sie in diesem Buch und ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung.

Konventionen in diesem Buch

Wie in allen Büchern aus der »für Dummies«-Reihe ist der Aufbau von Amazon-Marketing für Dummies sehr übersichtlich und die wichtigsten Informationen sind für Sie als Leser deutlich gekennzeichnet. Neben Aufzählungen, Abbildungen und den mit Symbolen markierten Kästchen finden Sie in diesem Buch weitere Hervorhebungen. Im Folgenden finden Sie eine Übersicht der einzelnen Bedeutungen:

- ✓ **Fett** gedruckt sind wichtige Formulierungen in Aufzählungen oder Absätzen.
- ✓ Fachbegriffe oder erklärungsbedürftige Wörter sind in *Kursiv*-Schrift verfasst.
- ✓ Webseitenadressen werden **entsprechend hervorgehoben**. Halten Sie eine digitale Ausführung dieses Buches in den Händen, so können Sie direkt auf die Links klicken und kommen zur entsprechenden Webseite.
- ✓ **KAPITÄLCHEN** zeigen Ihnen eine Menüführung auf, sodass Sie durch den aufgeführten Pfad zu den angegebenen Seiten kommen.

Törichte Annahmen über die Leser

Beim Schreiben dieses Buches habe ich mir vorgestellt, wie und wann Sie dieses Buch nutzen werden. Dabei bin ich von folgenden Annahmen ausgegangen:

- ✓ **Sie möchten sich ein eigenes, ortsunabhängiges Amazon Business aufbauen.** Durch die Schritt-für-Schritt Anleitungen in diesem Buch können Sie auch als Neuling auf diesem Gebiet einfach starten und Ihre ersten Produkte auf Amazon einstellen und gezielt vermarkten.

- ✓ **Sie haben eigene Produkte und möchten Amazon als neuen Marktplatz hinzunehmen.** Prüfen Sie die Richtlinien und Vorgaben von Amazon, ob Sie Ihr Produkt auf Amazon einstellen dürfen oder ob es bestimmten Beschränkungen unterliegt. Manche Produkte unterliegen einer Freischaltung, die Sie mithilfe dieses Buches leicht beantragen können.
- ✓ **Sie arbeiten in einem Unternehmen und sind im Bereich Amazon-Marketing tätig.** Mit den Tipps in diesem Buch können Sie neue Strategien testen und Ihre bestehenden Produkte und Marken voranbringen. Werfen Sie auch einen Blick in den Bereich der Optimierung, um das Beste aus Ihren Werbeanzeigen herauszuholen.
- ✓ **Sie interessieren sich für Onlinemarketing und möchten mehr über Amazon erfahren.** Die folgenden Kapitel liefern Ihnen umfangreiches Wissen im Bereich Amazon und Amazon-Marketing. Kombinieren Sie Ihr aktuelles Wissen mit neuen Erkenntnissen, so ergeben sich in Zukunft eventuell Plattformübergreifende Marketingmaßnahmen, die Sie gezielt einsetzen können.

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Teil I: Produktvertrieb über Amazon

Zu Beginn ist es wichtig, dass Sie verstehen, wie Amazon aufgebaut ist und welche Möglichkeiten Sie haben. Von der Grundidee bis zum heutigen Stand hat sich viel beim Online-Shop-Marktführer getan. Wir sehen uns die unterschiedlichen Plattformen innerhalb von Amazon an und Sie erfahren, welche Vorteile diese Ihnen bieten. Sie lernen Vor- und Nachteile kennen und wissen im Anschluss, welche Plattform die richtige für Ihre Produkte ist und welche Kriterien Sie einhalten müssen.

Teil II: Auf Amazon sichtbar sein

Ihre Produkte, Ihre Marke und Ihr gesamtes Unternehmen können und werden durch Amazon profitieren. Wie genau, lernen Sie in diesem Teil. Sie erfahren, welche Optionen Ihnen zur Verfügung stehen, um die enorme Reichweite von Amazon auch für Ihre Produkte zu nutzen, und welche Erfolgsfaktoren wichtig sind, um auf Seite #1 angezeigt zu werden. Mit der Schritt-für-Schritt-Anleitung können Sie einfach mit dem Verkauf starten.

Teil III: Wer sucht, der findet – Amazon SEO

Um Ihr Produkt weit vorne und auf den ersten Suchergebnisseiten bei Amazon zu platzieren, müssen Sie verstehen, wie der Amazon-Algorithmus tickt. In diesem Teil finden Sie Antwort darauf und lernen außerdem, wie Sie Ihre Produkte für die Suche optimieren. Neben Keyword-Recherche und Content-Erstellung wird auch auf Produktbilder, Amazon-Styleguides und weitere Erfolgskriterien eingegangen. Sie erfahren auch, wie wichtig Kundenzufriedenheit auf Amazon ist und wie diese Ihren Erfolg beeinflusst.

Teil IV: Amazon-Werbung und Markenbildung

Dies ist das Herzstück des Buches und es dreht sich alles um die umfangreichen Werbemaßnahmen auf Amazon. Von Grundlagen über das Schalten von Anzeigen bis hin zum Aufbau des eigenen Brandstores wird alles erklärt. Sie lernen die unterschiedlichen Werbeanzeigentypen kennen und erfahren, wie Sie Ihre Werbung genau auf Ihre gewünschte Zielgruppe ausrichten. Außerdem lernen Sie weitere Werbemöglichkeiten kennen, die Ihnen außerhalb der Werbekonsole in Ihrem Amazon-Account zur Verfügung stehen.

Teil V: Optimierung

Nicht nur das Schalten von Werbeanzeigen ist wichtig, Sie müssen die Ergebnisse auch auswerten und interpretieren können. Daher erfahren Sie in diesem Teil, wo Sie die nötigen Berichte und Daten in Ihrem Account finden und was die einzelnen Angaben zu bedeuten haben. Durch die Tipps zur Optimierung können Sie Ihre Werbeanzeigen direkt auf Ihre Marketing-Ziele optimieren, um Ihre Produkte gewinnbringend auf Amazon zu verkaufen.

Teil VI: Top-Ten-Teil

Auch hier geht es noch mal richtig zur Sache, denn Sie bekommen die wichtigsten Schritte an die Hand, um Ihr Produkt von Anfang an richtig auf Amazon zu positionieren. Gerade die Produkteinführung sollte wohl überlegt und geplant werden, damit Sie unnötige Fehler vermeiden, den Amazon-Algorithmus von Anfang gewinnbringend nutzen können und so viele Verkäufe wie möglich erzielen. Nur so werden Sie auch lange Zeit erfolgreich auf Amazon verkaufen und an Ihren Konkurrenten vorbeiziehen.

Symbole, die in diesem Buch verwendet werden

In diesem Buch wurden einige Symbole verwendet, die typisch für alle »für Dummies«-Bücher sind:



Hier finden Sie nützliche Tipps und weiterführende Informationen, die Ihnen dabei helfen, Ihr Produkt erfolgreich auf Amazon einzustellen und zu vermarkten.



Dieses Symbol sollten Sie besonders beachten, denn es zeigt Ihnen Stellen auf, an denen Sie besonders vorsichtig sein sollen. Hier lauern Stolperfallen, die Sie am besten umgehen sollten.



An dieser Stelle werden Definitionen von Begriffen ausgeführt, um Ihnen eine zusätzliche Erläuterung für ein besseres Verständnis an die Hand zu geben.



Das Warnsymbol weist Sie auf kritische Stellen hin, die Sie besser vermeiden sollten. Achten sie besonders auf dieses Symbol, um teure Fehler zu vermeiden.



Um eine Anekdote kenntlich zu machen, wird in diesem Buch dieses Symbol verwendet. Hier finden Sie besonderes Hintergrundwissen und Fakten.

Wie es weitergeht

Sie können dieses Buch gerne von Anfang bis Ende durchlesen und alle darin enthaltenen Informationen aufsaugen und dazulernen. Wenn Sie aber gezielte Unterstützung zu einem bestimmten Thema suchen, so können Sie natürlich auch direkt einen Blick ins Inhaltsverzeichnis werfen und zur gewünschten Stelle springen.

Wissen Sie zum Beispiel noch gar nicht, wie umfangreich Amazon ist und welche Produkte Sie auf welcher Amazon-Plattform einstellen können, dann sollten Sie direkt mit Kapitel 2 starten und sich einen Überblick verschaffen.

Wissen Sie aber schon, dass Sie Ihr Produkt über Amazon Seller Central einstellen wollen, so können Sie direkt bei Kapitel 6 einsteigen. Haben Sie allerdings bereits ein eigenes Produkt auf Amazon, so sehen Sie sich gerne Kapitel 7 zur SEO-Optimierung an, um Ihr Produkt für den Amazon-Algorithmus fit zu machen.

Wenn Sie sich mit Amazon schon etwas auseinandergesetzt haben oder selbst bereits Amazon-Kunde sind, dann wissen Sie sicher, wie wichtig Bewertungen sind. Vor allem, wenn Sie eigene Produkte verkaufen, sollten Sie sich mit diesem Thema auseinandersetzen und können mehr dazu in Kapitel 11 erfahren.

Haben Sie dieses Buch gekauft, weil Sie vor allem mehr zum Thema Werbung auf Amazon erfahren möchten, so bekommen Sie umfangreiches Wissen dazu ab Kapitel 12. Dort starten wir mit den Grundlagen und werden uns anschließend mit allen Marketingmaßnahmen auf Amazon beschäftigen.

Genauso wichtig wie die Werbung selbst sind die daraus generierten Daten und Ergebnisse. Wie und wo Sie diese abrufen, erfahren Sie in Kapitel 16. Anschließend werden wir uns in Kapitel 17 mit den Optimierungen beschäftigen, damit Sie Ihre gesetzten Marketingziele auch erreichen.

Steht bei Ihnen aber direkt eine neue Produkteinführung vor der Tür, so sollten Sie auch direkt einmal einen Blick in den Top-Ten-Teil werfen. Dort werden Ihnen wichtige Punkte aufgelistet, die Sie für Ihren Produktlaunch benötigen und auf keinen Fall vernachlässigen sollten. Nur dann werden Sie auch langfristig erfolgreich auf Amazon verkaufen können.

Mit welchem Kapitel Sie starten, liegt ganz bei Ihnen und hängt maßgeblich von Ihrer Ausgangslage ab. Steigen Sie dort ein, wo es Ihnen am besten passt, und informieren Sie sich umfassend über Ihre Möglichkeiten. Wenden Sie die enthaltenen Tipps direkt an und verkaufen Sie dadurch Ihre Produkte in hoher Stückzahl an Ihre Kunden.