

Komponente:

Verkaufe bei Amazon

Amazon - Ja oder nein? Launch Strategien, Seller-Central, Listingerstellung und -Optimierung, Prime, FBA oder FBM (Logistik mit Amazon) uvm.

www.komponentenportal.de

Amazon ist das Google für Produkte. Wer heutzutage eine Produkt-Kaufabsicht hat, schaut in den meisten Fällen direkt auf Amazon nach, anstatt erstmal zu googeln. Das heißt, wenn du ein physisches Produkt verkaufst, solltest du dich auf jeden Fall mit der Frage auseinandersetzen, ob du es auch auf Amazon anbieten möchtest.

Natürlich gibt es auch Argumente gegen einen Verkauf der eigenen Produkte auf Amazon, aber die Auffindbarkeit im Internet wird damit deutlich eingeschränkt. Um hier die richtige Entscheidung für das eigene Produkt zu treffen, solltest du dich gründlich über die Vor- und Nachteile beim Verkaufen auf Amazon, informieren.

Unsere Amazon Beratung umfasst folgende Themen:

- Ist ein Produkt geeignet für Amazon
- Amazon – Ja oder Nein? Die Vor- und Nachteile (Produktbezogen)
- Launch Strategien
- Seller-Central – Das Amazon Verkäuferkonto
- Listingerstellung und -Optimierung
- Wie wird ein Produkt „Prime“
- FBA oder FBM (Logistik mit Amazon)
- PAN-EU – Was bedeutet das für den Verkäufer
- Werbemöglichkeiten
- Produkt- & Verkäuferrezensionen
- Welchen Kundenservice erwartet Amazon von den Verkäufern
- Dos and Don'ts als Verkäufer auf Amazon
- Tools und Services rund um Amazon
- Der Amazon Algorithmus
- Advanced-Amazon-Insider-Hacks
- Und vieles mehr..

Um optimal von deinem Beratungsgespräch zu profitieren, fülle bitte im Vorfeld die Checkliste aus, die dir nach Buchung der Komponente zugeschickt wird.

Solltest du nach dem Gespräch weitere Unterstützung rund um Amazon, z.B. bei der Erstellung oder Optimierung eines Listings, benötigen, kann dir unser Amazon Experte ein individuelles Angebot machen, dass du dann selbstverständlich auch über das Komponentenportal buchen kannst.