

Hier sind zehn Tipps für den erfolgreichen Verkauf bei Amazon.de

1. Genaue Produktinformationen bereitstellen

Verwenden Sie eindeutige Standardkennzeichnungen (UPC/EAN/ISBN), wenn Sie Produktdetailseiten erstellen oder zuordnen. Stellen Sie sicher, dass Ihre Produktbeschreibungen und Anmerkungen zum Zustand für Käufer eindeutig und hilfreich sind. Es ist wichtig, dass Käufer genau das Produkt erhalten, das auf der Detailseite beschrieben ist, auf der Sie Ihr Angebot eingetragen haben.

2. Täglich auf Bestellungen prüfen

Um schnell versenden zu können, müssen Sie über Bestellungen umgehend informiert werden. Wenn Sie sich für den Erhalt von Bestellbenachrichtigungen angemeldet haben, senden wir Ihnen eine E-Mail, sobald Sie einen Verkauf erzielen. E-Mails sind jedoch unzuverlässig und können von Spam-Filtern abgefangen werden.

Aus diesem Grund empfehlen wir, die Bestellungen täglich in Seller Central zu prüfen. Unter dem Link "Bestellungen" können Sie eine Liste der Bestellungen einsehen und automatische Bestellberichte einrichten.

[Weitere Informationen zum Prüfen von Bestellungen](#) →

3. Den Versand bestätigen

Amazon belastet die Kreditkarte des Käufers erst, nachdem der Versand bestätigt wurde. Sobald eine Bestellung aufgegeben wurde, sind Sie dafür verantwortlich, den Versand innerhalb des von Ihnen in den Versandeinstellungen angegebenen Zeitraums zu bestätigen (der Standardwert beträgt zwei Werktage). Klicken Sie dazu auf den Link "Bestellungen" und anschließend auf die Schaltfläche "Lieferung bestätigen".

[Weitere Informationen zur Versandbestätigung](#) →

4. Regelmäßig den Lagerbestand überprüfen

Behalten Sie die vorrätige Lagerbestandsmenge im Auge, insbesondere wenn Sie über mehrere Kanäle verkaufen. Kunden, die Bestellungen für Produkte aufgeben, die nicht auf Lager sind, hinterlassen wahrscheinlich eine negative Bewertung. Sollten Sie in diese Situation geraten, ist es am besten, den Käufer umgehend zu informieren und ihm ggf. eine Kompensation für seine Umstände anzubieten.

[Weitere Informationen zur Verwaltung von Lagerbeständen](#) →

5. Preise stets genau angeben

Auf der Seite "Alle Angebote" werden die Artikel mit dem niedrigsten Preis zuerst angezeigt. Amazon-Käufer suchen immer nach den besten Angeboten und sind eher geneigt, Artikel zu kaufen, die oben auf der Seite "Alle Angebote" angezeigt werden.

6. Tatsächlichen Versand und Versandrichtlinien aufeinander abstimmen

Um Ihre Kunden nicht zu enttäuschen, sollten Sie für realistische Erwartungen sorgen und diese dann auch erfüllen. Informieren Sie Käufer in ihren Versandrichtlinien deutlich darüber, wie oft Sie Bestellungen bearbeiten und versenden, welche Transportdienstleister Sie verwenden und wie Sie bei Fragen zum Versand kontaktiert werden können. Zu spät oder beschädigt gelieferte Artikel führen zu enttäuschten Kunden und damit potenziell zu negativen Bewertungen, Erstattungen oder A-bis-Z-Garantieanträgen, die negative Folgen für Ihr Konto haben.

7. Für Kunden erreichbar sein

Nichts ist frustrierender für einen Käufer als den Status seiner Bestellung nicht zu kennen. Reagieren Sie schnell auf Käuferanfragen und benachrichtigen Sie sie, wenn sich der Versand einer Bestellung verzögert. Machen Sie es den Kunden leicht, Sie zu erreichen, damit sie darauf vertrauen können, dass Sie für ein reibungsloses Käuferlebnis sorgen.

8. Eine gute Bewertungsstatistik erzielen

Kunden achten stark auf Bewertungen. Dasselbe gilt für Amazon bei der Überwachung Ihrer Leistung. Wir haben festgestellt, dass gute Bewertungen vor allem auf folgende Punkte zurückzuführen sind: eine genaue Beschreibung der Artikel, eine schnelle Lieferung an die Käufer und eine schnelle Beantwortung von Käuferfragen. Sie können auch über Ihre Packzettel Bewertungen einholen.

Weitere Informationen zu Bewertungen →

9. Rücksendungen und Erstattungen problemlos bearbeiten

Niemand nimmt gerne Warenrücksendungen an und Erstattungen vor, es gehört jedoch zum Verkaufen dazu und stellt eine Voraussetzung für den Verkaufsprozess von Amazon dar. Der problemlose Umgang mit Rücksendungen kann zu besseren Bewertungen über Ihren Kundenservice führen. Sie müssen Warenrücksendungen für die meisten Artikel bis zu 30 Tage nach der Lieferung annehmen und Ihre Richtlinie muss mindestens so großzügig sein wie die aktuelle Richtlinie von Amazon (weitere Informationen finden Sie in Ihrem Verkäufervertrag).

10. Antworten suchen und wissen, wo sie zu finden sind

Nehmen Sie sich die Zeit, alle Funktionen in Seller Central sowie Ihre rechtliche Vereinbarung und weitere Richtlinien anzusehen. Wenn Sie Fragen haben, beginnen Sie unter dem Link "Hilfe" in der oberen rechten Ecke jeder Seller Central-Seite nach Antworten zu suchen.

Rufen Sie die Hilfe auf →