



2-Tages-Seminar:

## **Amazon Marketing – als Seller, Vendor oder Markenhersteller erfolgreich mit Amazon durchstarten**

**Lernen Sie in nur 2 Tagen die verschiedenen Händlermodelle, die relevanten Erfolgskriterien und die angebotenen Marketinginstrumente von Amazon kennen. Entwickeln Sie Schritt für Schritt eine entsprechende Marketingstrategie sowie eine sinnvolle Ressourcenplanung.**

## Seminarbeschreibung

Jeder kennt Amazon. 85% aller deutschen Endkunden besitzen einen Amazon Account. Über 50% der Produktsuchen in Deutschland starten mittlerweile bei Amazon und über 60% aller E-Commerce Umsätze werden hierzulande darüber abgewickelt. Diese Plattform scheint etwas zu liefern, das man sonst in dieser Kombination nirgendwo anders bekommt. Marken, die bei Amazon nicht vertreten sind, sind für die Zielgruppe häufig gar nicht mehr relevant. Händler oder Hersteller können sich oft nur schwer gegen den Giganten behaupten. Aber sie können mit Amazon zusammenarbeiten und von dem Erfolgsmodell profitieren – wie jetzt schon über 250 000 Händler und Hersteller in Deutschland.

In der Marketingstrategie großer Hersteller, in internationalen Marketingplänen und in der Planung von Marketing Budgets spielt Amazon mittlerweile eine zentrale Rolle. Dabei es ist noch nicht zu spät auf den noch anfahrenen Zug aufzuspringen. Denn das professionelle Marketing auf und mit Amazon ist noch relativ jung und in ständiger Bewegung. Aber: Es ist ein hartes Pflaster! Deshalb sollten Händler und Hersteller sich nicht unvorbereitet in das das unübersichtliche Abenteuer Amazon stürzen.

Dieses Seminar bereitet Sie auf den Verkauf ihrer Produkte auf Amazon vor und gibt Ihnen einen Überblick der Möglichkeiten, die Amazon bietet, um Umsätze zu generieren. Sie erkennen, welches Händlermodell für Sie in Frage kommt, wie sie Ihre Produktseiten optimal für die Suche der Endkunden aufbauen und wie Sie Ihre Umsätze durch gezieltes Marketing steigern können. Danach wissen Sie, wie Sie durch praxisorientiertes Account Management Ihren Auftritt bei Amazon optimieren und sich von der Vielzahl der Wettbewerber abheben.

## Seminarziele

- Sie haben einen umfassenden Überblick über Ihre Möglichkeiten einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit Amazon.
- Sie lernen die Bedeutung von Amazon für Ihre Customer Journey kennen.
- Sie können entscheiden, welches Amazon-Programm für Sie in Frage kommt und welches Modell sich für Sie eignet.
- Sie erhalten einen Einblick in die wichtigsten Funktionen der Seller Central und Vendor Central, um Ihre Produkte zu listen und Berichte einzusehen.
- Sie Lernen, welche SEO-Kriterien wichtig sind, und wie Sie eine professionell gestaltete Produktdetailseite aufbauen.
- Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die Marketing Tools von Amazon, um mehr Umsatz zu generieren.
- Sie sind in der Lage, die richtigen Maßnahmen für Ihre Marketing-Strategie zu treffen, und erhalten einen Einblick in die notwendigen Ressourcen für die Zusammenarbeit mit Amazon.

# Seminarinhalte – Agenda

## Online-Markt Übersicht

- Die wichtigsten Daten im Überblick
- Wie positioniert sich Amazon im deutschen Handel

## Amazon Background

- Die wichtigsten Kennzahlen
- Amazon in der Customer Journey
- Amazons Sicht auf den Kunden

## Einführung in Amazon-Retail

Amazon Prime und die wichtigsten Geschäftsbereiche

## Seller Central oder Vendor Central?

- Profitabilität
- Seller: FBA oder MFN?
- Die verschiedenen Verkaufstarife

## Die Seller Central

- Registrierung
- Einrichten eines Seller Central Kontos
- Übersicht der Produktverwaltung

## Die Vendor Central

- Produkt Management in Vendor Central
- Retail Insights und ARA Premium Analysen für die Strategieplanung nutzen

## Die wichtigste Optimierung für SEO: Retail Readiness

- Die optimale Produktdetailseite
- Die Elemente der Produktdetailseiten
- Amazon Style-Guides, Do's & Don'ts
- Mobile first-Ansatz
- Cross- und Upselling Möglichkeiten mit Variationen und Vergleichsmatrix
- Der Produkteinführungsprozess (NPI)

## SEO- und Werbe-Schlüsselfaktor Keywords

- Keyword-Recherche
- Brainstorming
- Tools
- Auswahl der Keywords (Tools)
- Keyword-Optimierung

## Amazon Advertising

- A9 Suchalgorithmus: Relevanzfaktoren um gefunden zu werden
- Marketingstrategie entwickeln (Umsatz, Bekanntheit oder Ranking)
- Wahl der Kampagnen
- Auktionsprozess

- Kampagnenstruktur
- Keyword-Targeting
- Produkt-Targeting
- Budgets und Optimierung

### **Sponsored Products Ads**

- Strategien für Sponsored Products
- Targeting Methoden
- Berichte und Analysen

### **Sponsored Brand Ads**

- Strategien für Sponsored Brands
- Targeting Methoden
- Berichte und Analysen

### **Product Display Ads**

- Interessenbasiertes Targeting
- Produktorientiertes Targeting
- Berichte und Analysen

### **Amazon Brand Store**

- Der eigene Marken-Store auf Amazon
- Wichtige Elemente
- Einbindung des Stores in Ihre Kampagnenstrategie
- Berichte und Analysen

### **Amazon DSP**

High Level Übersicht der Amazon Demand-Site-Plattform

### **Amazon Vine**

- Strategischer Bestandteil bei Produkteinführungen
- Wie erhöhe ich meine Produktbewertungen
- Alternativen

### **Deals, Amazon Events und andere Marketinginstrumente**

- Blitzangebote, Angebot des Tages, Coupons etc.
- Prime Day, Cyber Week, Xmas Season, Gamescom etc.

### **Amazon Marketing Plan**

- Zielsetzungen
- Strategischer Plan
- Budget-Planung
- Marketing/Sales Koordination

### **Ressourcenplanung mit Schwerpunkt Marketing**

- Aufgaben im Vertrieb
- Aufgaben im Marketing
- Outsourcing
- Beispiele für Amazon Management in der Organisationsstruktur
- Amazon Kosten als Vendor/Seller

## Trainer

### Arno Hegemann van Loo





Seit 1995 arbeitet Arno Hegemann van Loo in der B2C und B2B IT-Branche bei den großen internationalen Tech-Unternehmen wie Packard Bell, AMD, Wacom und Western Digital. In diversen regionalen und internationalen Management Positionen hat er Strategien und Taktiken für die Vermarktung von Produkten in den Retail und Etail-Kanälen entwickelt. 2016 übernahm Arno Hegemann van Loo das Marketing Key Account Management für Amazon bei Western Digital. Dort entdeckte er seine Leidenschaft für das einzigartig strategische und operative Amazon Marketing und baute dieses mit großem Erfolg aus. Seit 2020 arbeitet er als selbständiger Berater bei der Agentur A+ Vendor Support.

## Teilnehmer

Dieses Seminar richtet sich an Einsteiger, Händler, Hersteller, Marketing/Sales-Entscheider, Seller und Vendoren, die entweder vor der Entscheidung stehen über Amazon Produkte zu vertreiben oder bereits mit Amazon zusammenarbeiten und einen umfassenden Überblick über die Möglichkeiten für eine erfolgreiche Vermarktung erlangen möchten. Aus der Sicht des Vendoren/Seller wird man in die Lage versetzt, das Geschäft mit Amazon kennenzulernen und strategisch einzuordnen.

Es ist nicht für operative Marketers geeignet, die ein detailliertes Sponsored Ads Training erwarten. Der Schwerpunkt liegt auf dem Amazon Retail (B2C)-Geschäft, kann aber auch hilfreich für die Vermarktung auf Amazon Business auf sein. Wer nicht gefunden wird, kann nicht verkaufen.

## Kosten

	 <b>Präsenzseminar</b>	 <b>Online-Seminar</b>
<b>Teilnahmegebühr</b>	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
<b>Verpflegung</b>	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
<b>Reisekosten</b>	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

## Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/amazon.html#termine>

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/amazon.html#online-termine>

## Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/amazon.html#anmeldung>

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.