

Ergebnisse mit Amazon Advertising verbessern

Stellen Sie Ihre Marke und Produkte mehr Käufern vor. Unsere Selbstbedienungslösungen helfen Ihnen dabei, entdeckt zu werden, Verkäufe zu steigern und Ihre Geschäftsziele zu erreichen.

Sponsored Products

Bewerben Sie einzelne Produkte in Suchergebnissen und auf Produktdetailseiten, um den Datenverkehr und die Verkäufe auf Amazon zu steigern. Schalten Sie Ihre erste Werbeanzeige innerhalb von Minuten und zahlen Sie nur, wenn diese angeklickt wird.



1. Wählen Sie die Produkte aus, die Sie bewerben möchten.
2. Legen Sie Ihr Budget fest. Nur 10 € pro Tag können Ihnen bereits helfen Ihren Umsatz zu steigern.
3. Entscheiden Sie sich für die automatische Ausrichtung und überlassen Sie Amazon die Arbeit, Keywords auszusuchen, die Ihre Produkte auf relevante Käufer abgestimmen. Geben Sie ein Gebot ein und fertig.
4. Verwenden Sie die manuelle Ausrichtung, wenn Sie die Keywords oder Produkte kennen, auf die Sie Ihre Kampagne ausrichten möchten.

Sponsored Brands*

Diese Anzeigen werden in den Suchergebnissen angezeigt, um die Steigerung des Markenbewusstseins und Engagements zu fördern. Wählen Sie drei Ihrer Produkte aus und präsentieren Sie diese zusammen mit Ihrem Logo und einer individuellen Überschrift.



1. Wählen Sie mindestens 3 Produkte aus, die Sie bewerben möchten.
2. Fügen Sie Ihr Logo und Ihre Überschrift hinzu.
3. Entscheiden Sie, auf welche Keywords Sie gezielt ausrichten möchten und wie hoch die Gebote für Klicks sein sollen.
4. Wählen Sie aus, wohin Sie den Datenverkehr lenken möchten. Sie können die Werbeanzeige mit Ihrem Store verknüpfen. Dafür ist es erforderlich, dass sie im Amazon Markenregister eingetragen sind. Alternativ können Sie eine Produktlistenseite mit einer Auswahl Ihrer Produkte erstellen.
5. Reichen Sie Ihre Werbeanzeige zur Überprüfung ein. Die Überprüfung erfolgt innerhalb von 72 Stunden. Nach der Genehmigung wird die Werbeanzeige automatisch geschaltet.

Stores*

Bewerben Sie Ihre Marke und Produkte mit Ihrem eigenen mehrseitigen Store auf Amazon. Stores sind kostenlos und einfach zu erstellen.



1. Erstellen Sie Seiten für Ihre Produkte und Kategorien mithilfe von vorkonfigurierten Vorlagen oder Drag-and-Drop-Kacheln.
2. Fügen Sie Videos, Texte und Bilder hinzu, um Ihre Markengeschichte zu erzählen und Ihre Produkte in Aktion zu zeigen.
3. Reichen Sie Ihren Store zur Überprüfung ein. Die Überprüfung erfolgt innerhalb von 72 Stunden. Nach der Genehmigung wird der Store automatisch live geschaltet.
4. Lenken Sie Käufer sowohl von Sponsored Brands auf Amazon als auch von Medien außerhalb von Amazon auf Ihren Store.

Häufig gestellte Fragen

Auf Amazon.de	Sponsored Products	Sponsored Brands	Stores
Platzierung der Werbeanzeige	Am Anfang der Suchergebnisse und neben den restlichen Suchergebnissen. Below the fold (BTF, unterhalb der Leiste) auf den Produktdetailseiten.	Oberhalb und innerhalb der Suchergebnisse.	Nicht zutreffend
Ausrichtung	Keyword-Ausrichtung: Wählen Sie relevante Keywords aus, nach denen potenzielle Käufer Ihres Produkts suchen könnten. Produktausrichtung: Wählen Sie bei der Ausrichtung ergänzende Produktdetailseiten aus, die potenzielle Käufer Ihrer Produkte besuchen könnten.	Keyword-Ausrichtung: Wählen Sie relevante Keywords aus, nach denen potenzielle Käufer Ihres Produkts suchen könnten.	Nicht zutreffend
Datenverkehr auf Folgendes lenken	Produktdetailseite	Store oder Produktlistenseite oder Produktdetailseite	Produktdetailseite
Empfohlenes Mindestbudget pro Tag	€10	€10	Nicht zutreffend; Stores können kostenlos genutzt werden
Zahlungsmethoden	Ihre Anzeigengebühren werden automatisch vom Saldo Ihres Verkäuferkontos abgezogen. Dies ist die Standardzahlungsmethode. Sie haben jedoch auch die Möglichkeit, per Kreditkarte zu bezahlen.	Ihre Anzeigengebühren werden automatisch vom Saldo Ihres Verkäuferkontos abgezogen. Dies ist die Standardzahlungsmethode. Sie haben jedoch auch die Möglichkeit, per Kreditkarte zu bezahlen.	Nicht zutreffend; Stores können kostenlos genutzt werden
Aufschlüsselung der Verkaufsberichte	Produkt- und Keyword-Ebene	Keyword-Ebene	Seitenebene
Tipps	Beginnen Sie mit der automatischen Ausrichtung – das geht schnell, einfach und hilft Ihnen dabei herauszufinden, wie Kunden Ihre Produkte finden.	Mit den Neukundenstatistiken können Sie herausfinden, wie Sie neue Kunden auf Amazon gewinnen.	Sie können mehr Datenverkehr auf Ihren Store lenken, indem Sie ihn mit einer Sponsored Brands-Kampagne verknüpfen.

Sind Sie startbereit? Gehen Sie dazu folgendermaßen vor:

Melden Sie sich in [Seller Central](#) an, bewegen Sie im Menü den Mauszeiger über „Werben“ und klicken Sie dann auf „Campaign Manager“. Sie können auch advertising.amazon.de öffnen, um sich zu registrieren oder um weitere Informationen zu unseren Lösungen zu erhalten.