

Bereiten Sie sich darauf vor, mit Amazon international zu verkaufen.

Der internationale Verkauf bei Amazon ist eine großartige Möglichkeit, Ihr Geschäft auszubauen.

Die Entscheidung, ob Sie bereit sind, international zu verkaufen, kann jedoch eine Herausforderung sein. Diese Checkliste soll Sie hierbei leiten und sicherstellen, dass Sie auf Erfolg eingestellt sind! Machen Sie sich mit allen von Amazon angebotenen Funktionen vertraut, mit denen sich viele der unten aufgeführten Anforderungen einfacher managen lassen.



amazon
Weltweiter Verkauf

Solution
Provider
Netzwerk

Das Solution-Provider-Netzwerk zum weltweiten Verkauf von Amazon verbindet Sie mit Drittanbietern, die internationale Hilfe in einer Reihe von Kategorien anbieten, von der Steuer- und Produktsicherheit bis hin zu Übersetzungen und Versand:

amazon.de/spn

[Weiter auf Seite 2 >](#)

Entscheiden, wo und was Sie verkaufen möchten

- 1** **Lernen Sie die Grundlagen** des internationalen Verkaufs bei Amazon kennen, einschließlich Gebühren und Sprachanforderungen.
- 2** **Recherchieren Sie potenzielle Marketplace-Sites**, einschließlich der Möglichkeiten und der lokalen Kundenvorlieben.
- 3** **Identifizieren Sie geeignete Marketplace-Sites** für Ihr Produkt und mögliche Einschränkungen.
- 4** **Ermitteln Sie die Steuer- und Verordnungsanforderungen** in den Regionen Ihres Interesses.
- 5** **Informieren Sie sich über die Vorschriften** für den internationalen Versand, einschließlich der Import-/Exportbestimmungen.
- 6** **Informieren Sie sich über die Versandoptionen** und wählen Sie zwischen Versand durch Amazon (FBA) – mit Produktlagerung, Kommissionierung, Verpackung, Versand und Kundendienst für Ihre Produkte über Amazon – oder Eigenversand, bei dem Sie den Versand selbst verwalten.
- 7** **Bestimmen Sie, ob Ihr Unternehmen bereit ist, international zu verkaufen**, einschließlich ausreichender Ressourcen wie Lagerbestand, Personal und verfügbares Kapital.
- 8** **Entscheiden Sie, auf welchen Marketplace-Sites Sie mit dem Verkauf beginnen möchten**, und erstellen Sie eine Markteinstiegsstrategie, einschließlich anfänglicher Produktangebote, Preisgestaltung, Aktionen und Platzierung.

Registrieren und Angebote erstellen

- 9** **Finden Sie heraus, wie Amazon-Verkäuferkonten funktionieren**, einschließlich Kontooptionen (Professionell vs. Individuell).
- 10** **Ermitteln Sie die Registrierungsanforderungen** der Marketplace-Site.
- 11** **Legen Sie eine bevorzugte Zahlungsmethode fest** und erfahren Sie mehr über Zahlungszyklen.
- 12** **Erstellen oder verknüpfen Sie ein Konto** für die Marketplace-Sites, auf denen Sie verkaufen möchten.
- 13** **Wählen Sie eine Angebotsfunktion aus und bieten Sie Ihre Produkte an**, einschließlich Übersetzung und Lokalisierung Ihrer Angebote.

Ihr Geschäft verwalten

Mit eigenem Versand

- 14** **Versenden Sie Bestellungen internationaler Kunden** unter Einhaltung der Verordnungen.
- 15** **Bieten Sie zeitnahen Kundenservice in lokaler Sprache.**
- 16** **Verwalten Sie internationale Rücksendungen** in Übereinstimmung mit den Rückgaberrichtlinien von Amazon.

oder

Mit Versand durch Amazon

- 17** **Senden Sie Ihren Lagerbestand an ein Amazon-Logistikzentrum** unter Einhaltung der Paket- und Zollbestimmungen
- 18** **Aktivieren Sie den "Versand durch Amazon"-Export**, bei dem Amazon Ihre exportorientierten Produkte internationalen Kunden zum Kauf zur Verfügung stellt und dann die Versendung Ihrer Bestellungen sowie den Exportprozess abwickelt. Ihrer Bestellungen sowie den Exportprozess abwickelt.
- 19** **Verwalten Sie den Kundenservice** bei Fragen bei fehlenden Versand an Kunden (Versand durch Amazon verwaltet Rücksendungen und Fragen zur Lieferung).