

BEGINNEN SIE MIT DEM VERKAUF BEI AMAZON IN JAPAN

Expandieren Sie nach Japan

Ihr Weg zum erfolgreichen Verkaufen bei Amazon in Japan

Amazon erleichtert Ihnen den internationalen Verkauf, ganz gleich, ob Sie zum ersten Mal weltweit verkaufen oder ein erfahrener Exporteur sind.

Legen Sie mithilfe dieser Schritt-für-Schritt-Anleitung gleich heute los und profitieren Sie vom internationalen Verkauf mit Amazon!

Auf den Verkauf vorbereiten

- 1** [Erfahren Sie mehr über die Wachstumschance in Japan](#) und wie Kunden bei Amazon.co.jp einkaufen.
- 2** [Erfahren Sie mehr über die verschiedenen Produkte](#), die Sie in Japan bei Amazon verkaufen können, und finden Sie heraus, welche Kategorien eingeschränkt sind oder eine Freischaltung benötigen.
- 3** [Ermitteln Sie Steuer- und Verordnungsanforderungen](#), wenn Sie mit dem Verkauf beginnen.

Registrieren und Produkte anbieten

NEU IM VERKAUF AUF AMAZON?

- 4** [Verstehen Sie, wie das japanische Verkäuferkonto von Amazon funktioniert](#), und erfahren Sie, welche Informationen Sie bei der Registrierung bereitstellen müssen.
- 5** [Schließen Sie die Kontoüberprüfung](#) ab und erfahren Sie, welche Unterlagen dazu nötig sind.

SIE HABEN BEREITS EIN AMAZON-VERKÄUFER-KONTO?

OR

- 4** [Erfahren Sie, wie Sie Ihr bestehendes Amazon-account](#) und Ihr Produktangebot zu verwalten auf verschiedenen Marketplace-Sites mit einem einzigen Verkäuferkonto verknüpfen.
- 6** [Lernen Sie die in Japan verfügbaren Angebotsfunktionen kennen](#) und erfahren Sie mehr darüber, wie Ihnen die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" (BIL) bei der Verwaltung Ihrer Angebote hilft.

Versand

MIT EIGENEM VERSAND

- 7** [Lernen Sie die Versandoptionen in Japan kennen](#) und wählen Sie zwischen Versand durch Amazon oder dem eigenen Versand Ihrer Produkte aus.
- 8** [Informieren Sie sich über die Vorschriften für den internationalen Versand](#), einschließlich der Import- und Exportbestimmungen.

MIT ERFÜLLUNG DURCH AMAZON

- 9** [Senden Sie Ihren Lagerbestand an ein japanisches Amazon-Logistikzentrum](#), unter Einhaltung von: Paket- und Zollanforderungen.

MIT EIGENEM VERSAND

- 9** [Versenden Sie internationale Bestellungen](#) und bieten Sie Ihren Kunden ein positives Einkaufserlebnis durch direkte Lieferung.

Ihr Geschäft verwalten

- 10** [Bieten Sie einen Kundenservice an](#) und stellen Sie eine lokale Adresse für Rücksendungen und internationale Erstattung bereit. (VERSAND DURCH AMAZON verwaltet Fragen zum Versand und zu Rücksendungen.)
- 11** [Bewerben Sie Ihre Produkte](#), um den Verkauf an Kunden in Japan zu steigern.

Auf den Verkauf vorbereiten

1. Erfahren Sie mehr über die Wachstumsmöglichkeit in Japan und wie Kunden bei Amazon.co.jp einkaufen.

Wenn Sie in Japan über Amazon verkaufen, können Sie Millionen von Kunden erreichen und Ihre Produkte für japanische Kunden leichter auffindbar und einfacher zu kaufen machen. Beginnen Sie mit dem Verkauf und vergrößern Sie Ihre Kundenreichweite weltweit. Japan hat eine Bevölkerung von 128 Millionen¹ Menschen und 72 % der japanischen Käufer kaufen online ein.² Dies macht Japan zu einer perfekten Marketplace-Site, um Ihre Reichweite zu vergrößern.

Auch Sie können von diesem Wachstum profitieren, indem Sie in Japan verkaufen. Nutzen Sie unsere erstklassige Logistik, Funktionen und unseren Kundenservice, einschließlich Versand durch Amazon, um den Prozess zu vereinfachen, damit Sie sich auf Ihr Geschäft konzentrieren können.



[Sehen Sie, wie Unternehmen wie Ihres Amazon zum Teil ihrer weltweiten Erfolgsgeschichte machen.](#)

Dinge, die Sie wissen sollten, bevor Sie anfangen: Genau wie in den USA können Sie zwischen zwei Verkaufstarifen wählen, die es Ihnen ermöglichen, in Japan zu verkaufen. [Verwenden Sie den Amazon-Gebührenrechner für Japan](#), um Ihre durchschnittlichen Gebühren und potenziellen Einnahmen zu berechnen.

- Der Basic-Tarif richtet sich an diejenigen, die weniger als 35 Artikel pro Monat verkaufen. Sie zahlen Amazon nur dann eine Gebühr, wenn Sie etwas verkaufen.
- Der Professional-Tarif ist für diejenigen gedacht, die mehr als 35 Artikel pro Monat verkaufen. Sie zahlen eine feste monatliche Gebühr.

¹Vereinte Nationen 2020 ²eMarketer

2. Erfahren Sie mehr über die verschiedenen Produkte, die Sie in Japan verkaufen können, und finden Sie heraus, welche Kategorien eingeschränkt sind oder eine Freischaltung erfordern.



Stellen Sie sicher, dass Sie das Produkt verkaufen dürfen. Verstehen Sie Ihre Verkaufsrechte. Beachten Sie auch, dass japanische Sicherheits- und Compliance-Vorschriften von denen in anderen Ländern abweichen.

[Erfahren Sie, welche Produktkategorien für den Verkauf im japanischen Amazon-Shop verfügbar sind.](#)

Berechtigte Produktkategorien und -beschränkungen

Unsere Kunden vertrauen immer auf die Angebote bei Amazon. Es liegt in Ihrer Verantwortung, sicherzustellen, dass Sie und damit Ihre Produkte alle geltenden Gesetze und die Richtlinien von Amazon bezüglich [Kategorie-, Produkt- und Inhaltsbeschränkungen](#) einhalten. Wenn Sie Fragen zur Einhaltung der für Ihre Produkte geltenden Regeln oder zu Ihren gesetzlichen Verpflichtungen in Japan haben, empfehlen wir Ihnen, sich mit einem unserer [externen Lösungsanbieter](#) in Verbindung zu setzen. Recherchieren Sie aktuelle [Bestseller bei amazon.co.jp](#) oder holen Sie sich die Liste der [empfohlenen Produkte](#), die von Amazon.com auf Englisch nach Amazon.co.jp auf Japanisch übersetzt wurden, damit Sie bei Amazon.co.jp verkaufen können.

3. Ermitteln Sie die Steuer- und Verordnungsanforderungen, wenn Sie mit dem Verkauf beginnen.



Zolltarif- und Zollsätze-System

Der Verkäufer ist dafür verantwortlich, alle [Zollgesetze und Zollvorschriften Japans](#), einschließlich der geltenden Zoll- und Steueranforderungen, einzuhalten. Alle Waren, die nach Japan importiert werden, unterliegen der Importverbrauchssteuer. Auf einige Waren werden Zölle erhoben. Das harmonisierte Klassifikationsschema im Zolltarifgesetz legt für die einzelnen Produkte sowohl die Klassifikation als auch den Zollsatz fest. Die für importierte Waren zu bezahlende Importverbrauchssteuer wird auf der Grundlage des Zollwerts der Waren plus des zu zahlenden Zollbetrags sowie, wo zutreffend, weiterer zu zahlender Verbrauchssteuern berechnet.

Umgang mit der Verbrauchssteuer

Da alle von Amazon Japan G.K. bereitgestellten Services als in Japan durchgeführte Transaktionen gelten, unterliegen die Services der japanischen Verbrauchssteuer.

Verkäufer, die außerhalb von Japan ansässig sind, müssen jedoch keine Verbrauchssteuer für Transaktionen in Bezug auf "Verkaufen bei Amazon"-Services und den Werbungsservice (gesponserte Produkte) entrichten. Dies wird auf der Grundlage der Firmenadresse, die in den Verkäufer-Kontoinformationen des Einrichtungsmenüs angegeben ist, und seiner Adressinformationen, die in Seller Central registriert sind, entschieden. [Erfahren Sie mehr über die Verbrauchssteuer \(Anmeldung in Japan Seller Central erforderlich\).](#)

¹Vereinte Nationen 2020 ²eMarketer

Steuerlösungsanbieter: Im Rahmen unserer Verpflichtung, Verkäufern bei der Ausweitung ihres Geschäfts auf Japan zu helfen, arbeitet Amazon mit internationalen Steuerberatern zusammen, um Sonderrabattsätze für Amazon-Verkäufer anzubieten, die ihr Geschäft auf die japanische Marketplace-Site ausweiten möchten. Verbinden Sie sich mit einem Steuerexperten im [Solution-Provider-Netzwerk](#).

Andere Ressourcen

- [Steuerrechtliche Vorschriften und gesetzliche Anforderungen in Japan](#)
- Sie finden die Zollsätze unter [webTarriff](#).
- [Überblick über das Tarif- und Zollsatzsystem](#)
- [Japanische Steuerbehörde](#)

Wichtig: Die Informationen auf dieser Seite stellen keine rechtliche, steuerrechtliche oder andere professionelle Beratung dar und dürfen nicht als solche verwendet werden. Wenn Sie Fragen haben, wenden Sie sich bitte an einen professionellen Berater.

Registrieren und Angebote erstellen

4. Verstehen Sie, wie das japanische Verkäuferkonto von Amazon funktioniert, und erfahren Sie, welche Informationen Sie bei der Registrierung angeben müssen.

Sind Sie neu bei Amazon?

Der Verkauf bei Amazon ist eine effiziente und effektive Möglichkeit, Millionen potenzieller Neukunden zu erreichen. Ein einfacher fünfstufiger Prozess erleichtert den Einstieg:

1. Registrieren Sie Ihr Verkäuferkonto.
2. Laden Sie Ihre Angebote hoch.
3. Kunden sehen und kaufen Ihre Produkte.
4. Liefern Sie Ihre Produkte an die Kunden.
5. Erhalten Sie Ihre Zahlungen.



Sie haben bereits ein Verkäuferkonto bei Amazon?

Der erste Schritt zum Verkauf in einer anderen Region besteht darin, ein Verkäuferkonto innerhalb dieser Region zu erstellen. Wenn Sie ein Konto im Verkaufstarif Professionell in einer Region haben, können Sie über [verknüpfte Konten auf Ihrer Seite "Weltweit verkaufen" in Seller Central](#) leicht nach Japan expandieren und Ihr Geschäft von einer Seite aus verwalten. Nachdem Sie die Registrierung abgeschlossen haben, wird Ihr bestehendes Verkäuferkonto mit Ihrem neuen Verkäuferkonto in der neuen Region verknüpft.

[Erfahren Sie mehr über Amazon-Funktionen und -Services, mit denen Sie Ihre Produkte weltweit verwalten, verkaufen und versenden können.](#)

Was Sie für die Registrierung benötigen

- Kreditkarte
- Telefonnummer (um auch eine PIN-Verifizierung zu erhalten)
- Angaben zur Gewerbeanmeldung – Firmenname, geschäftliche E-Mail-Adresse, Geschäftslizenz, Informationen zur primären Kontaktperson.
- Informationen zum wirtschaftlichen Berechtigten
- Bankkontoinformationen zum Erhalt von Verkäufen (Amazon unterstützt derzeit japanische und amerikanische Bankkonten.)
- UPC/EPN für Ihre Produkte

[Registrieren Sie jetzt Ihr Konto.](#)



Benötige ich eine japanische Unternehmenseinheit oder ein Bankkonto?

Nein. Sie können weiterhin Ihre amerikanische Unternehmenseinheit und Ihr amerikanisches Bankkonto verwenden. Mit dem Amazon-Währungsrechner für Verkäufer können Sie in Ihre bevorzugte Landeswährung umrechnen.

Kontoeinstellungen

Sie können Ihre Kontoinformationen in Seller Central in den Kontoeinstellungen verwalten. Um auf Ihre Kontoeinstellungen zuzugreifen, klicken Sie oben rechts in Seller Central auf Einstellungen. Klicken Sie auf Kontoinformationen, um Details zu Verkäufer- und Geschäftsinformationen anzuzeigen, den Angebotsstatus hinzuzufügen, Verkaufstarife zu ändern, den Angebotsstatus zu bearbeiten, Gebühren- und Einzahlungsmethoden hinzuzufügen und vieles mehr. **Machen Sie nach der Registrierung einen kurzen Rundgang durch Seller Central**, das Portal, das Ihnen die Kontrolle über Ihr Amazon-Verkäuferkonto gibt.

5. Schließen Sie die Kontoüberprüfung ab und erfahren Sie, welche Unterlagen dazu nötig sind.

Verkäuferidentitätsnachweis

Nachdem Sie sich registriert haben, aber bevor Sie mit dem Verkauf beginnen, wird Amazon Ihre Identität mit dem Verkäuferidentitätsnachweis (SIV) überprüfen. Verkäufer müssen den Verkäuferidentitätsnachweis bei der Registrierung abschließen und Unterlagen zur Überprüfung der primären Kontaktperson vorlegen. Die primäre Kontaktperson ist die Person, die Zugang zum "Verkaufen bei Amazon"-Zahlungskonto hat. Sie stellt für den Kontoinhaber (den registrierten Verkäufer) die Informationen für die Registrierung bereit und veranlasst Transaktionen wie Auszahlungen und Erstattungen.

Aktionen, die die primäre Kontaktperson vornimmt, gelten als vom Kontoinhaber veranlasst. Die erforderlichen Unterlagen umfassen:

Ein Dokument zum Nachweis der nationalen Identität (typischerweise ein Reisepass oder ein Führerschein und eine Geburtsurkunde für US-Bürger)

Die Unterlagen müssen die folgenden Anforderungen erfüllen:

- Reichen Sie eine zweiseitige gescannte Farbkopie Ihres von der Regierung ausgestellten nationalen Ausweises ein.
- Die Kopien müssen lesbar sein.
- Wenn Sie ein anderes Dokument als Ihren Reisepass einreichen, muss es in einer der folgenden Sprachen vorliegen: Chinesisch, Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch, Japanisch, Portugiesisch oder Spanisch. Wenn es nicht in einer dieser Sprachen vorliegt, geben Sie bitte eine notariell beglaubigte Übersetzung Ihres Dokuments in eine dieser Sprachen ab.
- Der Name auf dem nationalen Ausweis muss mit dem Namen in Ihrem registrierten Amazon-Konto übereinstimmen.
- Der nationale Ausweis darf nicht abgelaufen sein.



Bankkonto- oder Kreditkartenauszug

Die Unterlagen müssen die folgenden Anforderungen erfüllen:

- Reichen Sie eine zweiseitige gescannte Farbkopie Ihres von der Regierung ausgestellten nationalen Ausweises ein.
- Scannen oder fotografieren Sie das Originaldokument in Farbe mit Ihrem Handy. Wenn Sie eine Erklärung online herunterladen, muss sie im PDF-Format vorliegen. Senden Sie die Dokumente nicht im Excel-Format oder in Form eines Screenshots.
- Ihr Dokument muss in einer der folgenden Sprachen zur Verfügung gestellt werden: Chinesisch, Englisch, Französisch, Deutsch, Italienisch, Japanisch, Portugiesisch oder Spanisch. Wenn das Dokument nicht in einer dieser Sprachen zur Verfügung gestellt werden kann, stellen Sie eine notariell beglaubigte Übersetzung Ihres Dokuments in einer dieser Sprachen bereit.
- Der Name des im Dokument genannten Kontakts oder Unternehmens muss entweder mit dem Namen des primären Kontakts oder dem bei der Registrierung angegebenen Firmennamen übereinstimmen.
- Die Adresse auf dem Bankkontoauszug muss mit der Adresse auf Ihrem registrierten Amazon-Konto übereinstimmen.
- Das Dokument muss lesbar und in den letzten 180 Tagen ausgestellt worden sein. Die Unterlagen dürfen nicht kennwortgeschützt sein. Senden Sie kein Foto Ihrer Kredit- oder Debitkarte.

Zwei-Schritt-Verifizierung

Durchlaufen Sie die [Zwei-Schritt-Verifizierung zur Kontosicherheit \(2SV\)](#). Dies ist der beste Schutz vor unbefugtem Zugriff auf Ihr Verkäuferkonto, selbst wenn Ihr Passwort gestohlen wurde und insbesondere wenn Sie das gleiche Passwort für mehrere Sites nutzen. Sobald Sie die Zwei-Schritt-Verifizierung aktiviert haben, geben Sie beim Zugriff auf Ihr Konto zuerst Ihren Seller Central-Benutzernamen und dann Ihr -Kennwort ein. Dann werden Sie aufgefordert, einen Sicherheitscode einzugeben. Dieser Code wird per SMS an Ihr SMS-fähiges Telefon gesendet, über einen Sprachanruf empfangen oder von einer Authentifikator-App bezogen, für die kein Mobilfunkdienst erforderlich ist. Dieser Vorgang ist seit dem 1. November 2017 für alle Verkäufer weltweit obligatorisch.

Eine Kontoverifizierung durchführen

Pre-Submission Checklist:

Name, Address Phone Number, Email Address must match the details listed on the supporting documents with **Name of Shop Representative** & **Business Address** listed on Seller Central. For example, "Jane Doe" and "Jane A. Doe" may be considered a mismatch, as may b "Main St. and "Main Street."

1. The legal entity name in Seller Central must EXACTLY match the **legal entity** listed in the business license.
2. Provide scanned copies (no screenshots): Please note that we only support documents in .pdf, .png, .gif format. Photo screenshots are NOT accepted.
3. Complete Documents with ALL pages included: Scan all pages of the supporting documents and submit them. If there are blank pages in the supporting documents, include the blank pages in the submission.

Avoid these common mistakes:

- Submitting repeated appeals without providing sufficient lead time for Amazon to get back to you. Before you receive a response, please do not submit repeated appeals or send your appeal through other channels as your repeated appeals may be identified as spams and delay our response to you.
- Submitting an incomplete illegible, altered or a screenshot image of your documents. Avoid altering your document in any way, including adding remark, watermark or annotation on the documents.
- Submitting post-dated or invalid type of document.

Once you submit, send an email to alliance@amazon.co.jp and attach the supporting documents. This is to notify Amazon Seller Performance Team to review your case for account reinstatement.

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie die erforderlichen Unterlagen nach der Registrierung des Kontos für das Widerspruchsverfahren nach der Kontoeröffnung (falls zutreffend) bereitstellen können.

6. Lernen Sie die in Japan verfügbaren Angebotsfunktionen kennen und erfahren Sie mehr darüber, wie Ihnen die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" bei der Verwaltung Ihrer Angebote hilft.

Internationale Angebotserstellung einrichten

Mithilfe der Funktion **Internationale Angebotserstellung einrichten** können Sie Angebote von einer einzelnen Ausgangs-Marketplace-Site aus auf einer oder mehreren Ziel-Marketplace-Sites erstellen und aktualisieren. Sparen Sie sich Zeit und Arbeit, indem Sie Angebote auf einer zentralen Marketplace-Site verwalten. Die Funktion aktualisiert von der Ausgangs-Marketplace-Site aus qualifizierte Angebote und Preise auf den Ziel-Marketplace-Sites basierend auf den von Ihnen angegebenen Einstellungen und Wechselkursen.

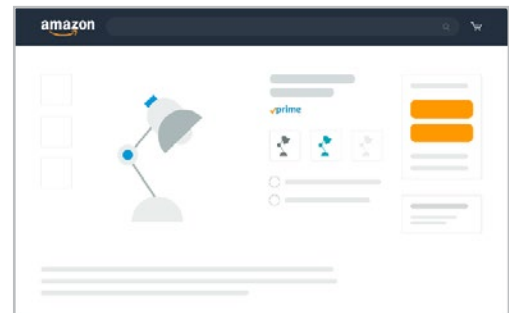
Die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" funktioniert in verschiedenen Regionen, wenn Sie sie durch die Funktion [Konten verknüpfen](#) verknüpft haben, und führt die folgenden automatisierten Aufgaben durch:

- Erstellen von Angeboten einer Ausgangs-Marketplace-Site bei einer Ziel-Marketplace-Site, wo die gleichen ASINs bereits bei beiden Marketplace-Sites vorhanden sind.
- Synchronisieren der Angebotspreise in Ziel-Marketplace-Sites basierend auf dem Preis, den Sie auf der Ausgangs-Marketplace-Site und in Ihren Preisregeln festgelegt haben.
- Regelmäßiges Anpassen der Preise, um Wechselkursschwankungen auf den Ziel-Marketplace-Sites zu übernehmen. Die Abstände dieser Aktualisierungen können von täglich bis wöchentlich variieren. Diese Aktualisierungen spiegeln Änderungen von weniger als 1 % nicht wider.
- Hinzufügen von Angeboten auf Ziel-Marketplace-Sites oder Löschen von Angeboten, wenn Sie berechnete ASINs auf der Ausgangs-Marketplace-Site ändern.

Kleine Anzahl an Produkten oder Sammelangebote

Sie können eine kleine Anzahl von Produkten mit der Funktion "Add-a-Product" anbieten oder Lagerbestandsdateien verwenden, um [Ihre Produkte in großen Mengen anzubieten](#).

Mit Lagerbestandsdateivorlagen können Sie Produktangebote in großen Mengen hinzufügen oder bearbeiten. Sie können eine Vorlage erstellen, die Ihren spezifischen Anforderungen entspricht, und mithilfe einer Vorlage verschiedene Arten von Produkten in mehreren Kategorien anbieten.



Detailseite und Bilder in hoher Qualität

Angebote in hoher Qualität erleichtern es Kunden, Ihre Produkte zu finden, zu bewerten und zu kaufen. Angebote in hoher Qualität mit grundlegenden Informationen sind: Bilder, Markenangaben und die Produktbeschreibung. Detailinformationen, wie zum Beispiel Größe, Artikelnummer des Herstellers und Materialtyp, helfen den Kunden, Ihre Angebote zu finden: Eine ausführliche Anleitung zur Verbesserung der Qualität Ihrer Angebotsinformationen finden Sie unter [Angebote verbessern](#).

Platzierungen im Einkaufswagen-Feld

Das Einkaufswagen-Feld ist die Box rechts oben auf einer Produktdetailseite, über welche Kunden Ihre Artikel in den Einkaufswagen legen können. Eine zentrale Funktion der Amazon-Website ist die Möglichkeit, dass das gleiche Produkt von mehreren Verkäufern verkauft werden kann. Um Kunden das bestmögliche Einkaufserlebnis zu bieten, müssen Verkäufer bestimmte leistungsbezogene Anforderungen für eine Platzierung im Einkaufswagen-Feld erfüllen. Da die Leistungskennzahlen für die Verkäuferleistung je nach Kategorie variieren können und zudem Änderungen unterliegen, geben wir keine spezifischen Ziele bekannt, die erforderlich sind, um ein berechtigter Verkäufer zu werden. Erfahren Sie, [wie das Amazon-Einkaufswagen-Feld funktioniert](#), wie es Ihren Umsatz steigern kann und wie Sie Anspruch auf Winlt erhalten können.

Versand und Lieferung

7. Lernen Sie die Versandoptionen in Japan kennen und wählen Sie zwischen Versand durch Amazon oder dem eigenen Versand Ihrer Produkte aus.

Produkte an Kunden liefern

Sie können die Produkte, die Sie bei Amazon verkaufen aus Ihrem eigenen lokalen Lagerbestand versenden oder Sie können Versand durch Amazon (FBA) wählen. Beachten Sie, dass Sie, wenn Sie sich für die Verwaltung Ihres eigenen Versands entscheiden, für die Kundenerfahrung vom Versand bis zur Rücksendung verantwortlich sind. Ihr Service sollte eine schnelle Lieferung und einen Kundenservice in der Sprache jedes Shops aufweisen, in dem Sie tätig sind.



Mit Versand durch Amazon senden Sie Ihren Lagerbestand einfach an eines unserer japanischen Logistikzentren und wir werden Ihre Produkte versenden. Wir bieten in diesem Fall auch den Kundenservice in der Sprache des Shops und bearbeiten alle Rückerstattungs- und Rücksendeanträge. Viele Amazon-Verkäufer verwenden Versand durch Amazon, da sie sich so auf das Wachstum ihres Geschäfts konzentrieren können und sich nicht mit dem Versand beschäftigen müssen.

Versand durch Amazon

Versand durch Amazon (FBA) kann zur Steigerung Ihrer weltweiten Online-Verkäufe beitragen, indem Sie Zugriff auf die erstklassigen Versandressourcen von Amazon erhalten. Wenn Sie sich für den Verkauf bei Amazon anmelden, werden Sie automatisch für Versand durch Amazon registriert:

- Wählen Sie die Option "Versand durch Amazon" aus, wenn Sie Angebote für Ihre Produkte erstellen.
- Senden Sie Ihren Lagerbestand an ein Logistikzentrum von Amazon.
- Ihre Produkte werden mit Prime-Lieferoptionen aktiviert.
- Wir holen, verpacken und versenden Ihre Produkte direkt an Kunden in ganz Japan.

Die Vorteile der Verwendung von Versand durch Amazon in Japan umfassen:

- Gesteigerte Verkäufe: Wenn Sie Versand durch Amazon nutzen, sind Ihre Angebote besser sichtbar und wettbewerbsfähiger. Ihre berechtigten Produkte qualifizieren sich für **Amazon Prime** und somit die **KOSTENLOSE Lieferung an Kunden in Japan**.
- Rund-um-die-Uhr-Kundenservice von Amazon: Kunden profitieren vom zuverlässigen Amazon-Kundenservice und von -Warenrücksendungen. Mit Versand durch Amazon ist der anerkannte Rund-um-die-Uhr-Kundenservice von Amazon in der Landessprache verfügbar, in der Sie verkaufen.

- Unsere Services verhelfen Ihnen zu einem schnellen Geschäftswachstum in Japan. Unsere Logistikzentren wurden in Hinblick auf Ihren Lagerbestand entwickelt und Sie müssen keine Mindestanzahl an Einheiten senden. Wir kümmern uns um die Details, damit Sie Zeit sparen und sich voll und ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren können. Sie können sogar Bestellungen aus anderen Kanälen mit **Multi-Channel-Versand** versenden – Sie verwalten Ihren Lagerbestand über eine einfache Online-Benutzeroberfläche und können uns jederzeit anweisen, den Lagerbestand zurückzugeben.
- Verkaufen Sie weiter, auch wenn Sie eine Pause einlegen: Dank der Urlaubseinstellungen bei Versand durch Amazon können Sie auch im Urlaub weiterverkaufen.

Gebühren für Versand durch Amazon in Japan

Bei Versand durch Amazon in Japan gibt es keine Mindestanforderungen oder Einrichtungsgebühren und keine Abonnementgebühren. Sie zahlen nur Versand- und Lagergebühren für die von Ihnen genutzten Dienste.

- Eine Übersicht über die **Versand durch Amazon-Gebühren** für den Versand und die damit verbundenen Services in Japan.
- Mit dem **Einnahmenrechner** von Versand durch Amazon können Sie die geschätzten Gebühren für bestimmte Artikel anhand aktiver Angebote bei Amazon ermitteln.

Kurzanleitung für den Umgang mit Versand durch Amazon in Japan.

8. Informieren Sie sich über die Vorschriften für den internationalen Versand, einschließlich der Import- und Exportbestimmungen.

Ihre Produkte nach Japan bringen

Versand durch Amazon in Japan läuft ähnlich ab, sobald sich Ihre Artikel in Amazon-Lagerhäusern befinden. Wie die Artikel jedoch zu diesen Lagerhäusern in Japan gelangen, unterscheidet sich in einigen spezifischen Punkten vom Prozess in den USA. Im **Solution-Provider-Netzwerk von Amazon** finden Sie eine Liste von Drittanbietern, die bereits anderen Verkäufern bei Amazon dabei geholfen haben, ihren Lagerbestand nach Japan zu versenden.

Unabhängig davon, welche Versandart Sie wählen, gelten für den Versand nach Japan bestimmte Anforderungen. Zwei der wichtigsten sind die Bereitstellung eines sogenannten "verantwortlichen Importeurs" (IOR) und die Verwendung von "Delivery Duty Paid" (DDP, geliefert verzollt). Hierdurch wird größtenteils geregelt, wer für die Zahlung von Gebühren wie Einfuhrzöllen und Steuern verantwortlich ist.

Verantwortlicher Importeur: Ein verantwortlicher Importeur ist erforderlich, um in Japan zu verkaufen. Der verantwortliche Importeur ist der Verantwortliche für die Zahlung von Einfuhrzöllen und Steuern. So wird sichergestellt, dass Ihre Importe den lokalen Gesetzen und Vorschriften entsprechen. Beachten Sie, dass weder Amazon noch die Amazon-Logistikzentren als verantwortlicher Importeur für Sendungen mit Versand durch Amazon fungieren können. Mehr über wichtige Anforderungen in Japan erfahren Sie [hier](#).

Haftungsausschluss: Die Informationen auf dieser Seite stellen keine rechtliche, steuerrechtliche oder andere professionelle Beratung dar und dürfen nicht als solche verwendet werden. Wenn Sie Fragen haben, wenden Sie sich bitte an einen professionellen Berater.

9.

Lagerbestand an ein Logistikzentrum von Amazon senden, unter Einhaltung von Paket- und Zollanforderungen. (Mit Versand durch Amazon)

Versenden Sie die Bestellungen internationaler Kunden und bieten Sie eine großartige Kundenerfahrung mit prompter Lieferung (mit eigener Lieferung).

Ideale Produkte für Versand durch Amazon

Um eine sichere und effiziente Verkaufsumgebung und die Zufriedenheit der Kunden zu gewährleisten, müssen Verkäufer mit Versand durch Amazon klare Richtlinien für die Auswahl, Vorbereitung und den Versand von Produkten an Amazon einhalten. Weitere Informationen über:

- [Lagerbestandsanforderungen](#) für das Angebot, die Vorbereitung und den Versand Ihres Lagerbestands mit Versand durch Amazon an Amazon-Logistikzentren.
- [Vorbereiten Ihrer Produkte](#) für den Versand an Amazon-Logistikzentren
- [Produkteinschränkungen für Versand durch Amazon](#), um zu wissen, was für den Amazon-Versandprozess zulässig ist
- [Versand- und Weiterleitungsanforderungen](#) beim Senden von Lagerbeständen an Versand durch Amazon

A-bis-Z-Garantie

Die A-bis-Z-Garantie kommt zum Tragen, wenn ein Kunde ein bestelltes Produkt nicht erhalten hat oder das Produkt von dem, was er bestellt oder erwartet hat, stark abweicht.

Halten Sie sich an die folgenden bewährten Vorgehensweisen, um Forderungen und Rückbuchungen zu vermeiden:

- Reagieren Sie umgehend auf Kunden-E-Mails.
- Führen Sie Erstattungen proaktiv durch.
- Beschreiben Sie Produkte genau und fügen Sie aussagekräftige Bilder hinzu.
- Gehen Sie beim Versand umsichtig vor.
- Bestätigen Sie den Versand und bieten Sie Sendungsverfolgungsinformationen.
- Wenn ein Produkt nicht verfügbar ist, stornieren Sie die entsprechende Bestellung umgehend.
- Bestätigen Sie Termine.
- Führen Sie alle Aufgaben so aus, wie auf der Detailseite eines aufgelisteten Dienstes beschrieben.
- Beheben Sie die Probleme des Käufers mit der Servicequalität: Bieten Sie an, eine Situation bei Qualitätsproblemen eines Käufers kostenlos zu beheben.

[Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Bestellungen in Japan verwalten.](#)

Ihr Geschäft verwalten

10. Bieten Sie einen Kundenservice in der Landessprache an und stellen Sie eine lokale Adresse für Rücksendungen bereit. (Versand durch Amazon verwaltet Fragen zu Erfüllung und Rücksendungen.)

Kundenservice

Kundenservice in der Landessprache: Wenn Sie sich dazu entschlossen haben, Ihre Kundenbestellungen selbst zu versenden, müssen Sie sich nicht nur um die Entnahme, Verpackung und den Versand von Produkten an Ihre Kunden kümmern. Amazon verlangt darüber hinaus, dass Sie einen Kundenservice anbieten.

Zeitnahe Beantwortung von Anfragen: Kunden erwarten einen schnellen und hilfreichen Kundenservice, wenn sie Fragen oder Bedenken zu Produkten haben. Zur Sicherung Ihrer positiven Verkäuferbewertung sollten Sie nur geschulte Kundenservice-Mitarbeiter beschäftigen, die sich mit Ihren Produkten auskennen, die wissen, wo sich die Bestellung eines Kunden befindet und wann sie zugestellt wird, und die schnell (innerhalb von 24 Stunden) auf E-Mails von Kunden in deren Landessprache antworten können. Schwierig kann dies werden, wenn Sie Ihre Produkte in Shops verkaufen, die sich in anderen Zeitzonen als Ihr Geschäftssitz befinden. Aufgrund der Zeitunterschiede verringert sich nämlich die Zeitspanne, in der Sie Anfragen während der regulären Geschäftszeiten beantworten können.

Kundenservice für Versand durch Amazon: Wenn Sie Versand durch Amazon nutzen, bietet Amazon in Ihrem Namen rund um die Uhr Kundenservice in der Landessprache des jeweiligen Shops an. Für viele Verkäufer ist diese Komponente von Versand durch Amazon für eine erfolgreiche Verkaufstätigkeit in internationalen Shops unentbehrlich. Ihre Kunden werden so von dem bereits bei Versand durch Amazon enthaltenen, erstklassigen Kundenservice in ihrer jeweiligen Landessprache von Amazon umsorgt, während Sie selbst sich ganz auf die Verwaltung und den Ausbau Ihrer Geschäftstätigkeit konzentrieren können.

Kundenrücksendungen

Wenn Sie Produkte in einem internationalen Shop anbieten und bestellte Artikel selbst versenden, müssen Sie entweder eine Rücksendeadresse im Land des jeweiligen Amazon Shops angeben oder kostenlosen Versand für Warenrücksendungen anbieten. Dies ist eine Voraussetzung für den Verkauf in Shops von Amazon.

Denken Sie bitte beim Thema Rücksendungen von Artikeln, die Kunden von Ihnen gekauft haben, an folgende Punkte:

- **Versand durch Amazon verwenden:** Wenn Sie sich für Versand durch Amazon entscheiden, übernimmt Amazon in Ihrem Namen Warenrücksendungen für Bestellungen mit Versand durch Amazon für den Shop. Sie müssen sich also nicht um die Angabe einer lokalen Rücksendeadresse kümmern.
- **Wiedereinlagerungsgebühren verlangen und Teilerstattungen anbieten:** Unter bestimmten Bedingungen kann es angemessen sein, von Kunden Wiedereinlagerungsgebühren zu verlangen oder eine teilweise Erstattung für zurückgesandte Produkte anzubieten. Wiedereinlagerungsgebühren oder Teilerstattungen müssen den Richtlinien von Amazon für Warenrücksendungen entsprechen.

- Einen Dienstleister für internationales Warenrücksendungsmanagement beauftragen: Wir haben eine Liste von Dienstleistern für internationales Warenrücksendungsmanagement erstellt, die Rücksendungen in den Ländern Ihrer Kunden annehmen können. Je nach Verkaufsvolumen und Preis pro Einheit bieten Dienstleister für internationale Rücksendungen möglicherweise Lösungen an, mit denen Sie bei Warenrücksendungen von Kunden in anderen Ländern Geld sparen können. Beispielsweise schicken einige Dienstleister Warenrücksendungen gebündelt zurück an Sie oder an andere Kunden.

Leistung überwachen und verbessern

Wir empfehlen Ihnen dringend, Ihre Leistung regelmäßig auf der Seite "Kundenstatistiken" Ihres Verkäuferkontos zu überwachen. Diese Funktion enthält alle Kennzahlen zur Verkäuferleistung. So können Sie feststellen, ob Sie unsere Verkaufsziele erreichen.

In der **Seller University** finden Sie eine Fülle von Informationen über den Verkauf bei Amazon, unsere Richtlinien für Verkäufer und die Funktionen, Produkte und Dienstleistungen, mit denen Sie Ihr Unternehmen schnell ausbauen können.

11. Werben Sie für Ihre Produkte, um den Verkauf an Kunden in Japan zu steigern.

Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit mit gesponserten Produkten.

Werbung bei Amazon ist eine einfache Möglichkeit für Sie, Ihre Angebote zu bewerben. Die Anzeigen erscheinen genau dort, wo Kunden sie am besten sehen, wie z. B. auf der ersten Seite der Suchergebnisse oder auf Produktdetailseiten. Sie geben Gebote auf relevante Schlüsselwörter ab und wenn Ihr Gebot den Zuschlag erhält und Ihre Anzeige mit der Suche übereinstimmt, wird Ihre Anzeige den Käufern angezeigt. Diese zielgerichteten Anzeigen können Ihnen helfen, den Umsatz zu steigern, indem Sie Ihre Produkte einem breiteren Publikum präsentieren.

Wir haben zwei effektive Werbelösungen: Gesponserte Produkte zur Werbung für individuelle Angebote und Headline-Suchanzeigen, um registrierten Markeninhabern zu helfen, ihr Marken- und Produktportfolio zu bewerben. Beide Lösungen sind auf Folgendes ausgelegt:

- Ihren Umsatz steigern
- Ihren Kunden bei der Suche helfen
- Kunden Ihre Produkte präsentieren
- Ihre Kosten kontrollieren: Sie bezahlen nur für die Klicks auf Ihre Anzeigen. Kampagnenberichte verfolgen die Leistung Ihrer Anzeigen, sodass Sie die Kapitalrendite messen und Ihre Gebote und Ihr Budget anpassen können, um die Ergebnisse zu optimieren.



Erste Schritte

- Melden Sie sich bei Seller Central an und klicken Sie auf den Tab "Werbung".
- Wählen Sie die Produkte aus, für die Sie werben möchten.
- Entscheiden Sie, wie viel Sie für Klicks bieten, und legen Sie ein Gesamtbudget fest.
- In nur wenigen Minuten können Sie Ihre erste Kampagne starten.

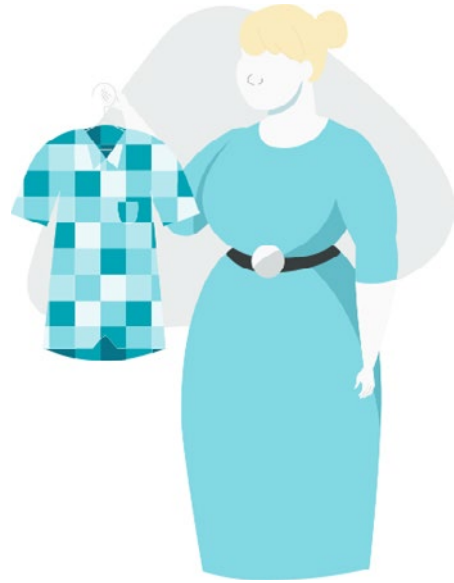
Sehen Sie sich dieses Schritt-für-Schritt-Video zur [Erstellung Ihrer ersten Kampagne für gesponserte Produkte](#) an.

Amazon-Punkte für Ihre Angebote einrichten

Amazon-Punkte sind eine Zahlungsweise für entsprechend berechtigte Artikel auf der japanischen Website Amazon.co.jp. Amazon-Käufer können durch den Erwerb von Artikeln mit Punktangeboten Punkte sammeln und die gesammelten Punkte beim Kauf anderer berechtigter Artikel einlösen.

Verkäufer im Verkaufstarif Professionell haben die Möglichkeit, in allen ihren Angeboten Amazon-Punkte anzubieten. Jeder vergebene Amazon-Punkt ist einen Yen wert.

Im aufgeführten [Verkäuferhandbuch \(Englisch\)](#) finden Sie eine Übersicht zu dieser Funktion und Erläuterungen, wie Sie Amazon-Punkte anbieten. Mehr darüber erfahren Sie [hier](#).



Ihre Marke registrieren

Sie können Ihre registrierten Marken bei Amazon über die Amazon-Markenregistrierung schützen, um ein präzises und vertrauenswürdiges Einkaufserlebnis für Ihre Kunden zu schaffen. Die Amazon-Markenregistrierung bietet Zugriff auf leistungsstarke Funktionen, darunter die Suche nach urheberrechtlich geschützten Texten und Bildern, eine prädiktive Automatisierung basierend auf Ihren Meldungen zu vermuteten Verletzungen von Rechten an geistigem Eigentum sowie eine bessere Kontrolle über Produktangebote mit Ihrem Markennamen. [Erfahren Sie, wie Sie sofort loslegen können.](#)

Blitzangebote für Markeninhaber

[Blitzangebote sind zeitlich begrenzte Angebote](#), bei denen ein Produkt einige Stunden lang auf unseren beliebten Amazon-Angebotsseiten angezeigt wird. Blitzangebote sind eine großartige Möglichkeit, Überbestände oder Lagerbestände am Saisonende zu verkaufen und neue Kunden mit Aktionspreisen zu gewinnen.

A+ Produktbeschreibung für Markeninhaber

Mit der Funktion "A+ Produktbeschreibung" (EBC) können Markeninhaber die Produktbeschreibungen von Marken-ASINs ändern. Mithilfe dieser Funktion können Sie Ihre Produktmerkmale anders als bisher beschreiben, indem Sie eine einmalige Marken-Story sowie verbesserte Bild- und Textplatzierungen einbinden. Das Hinzufügen einer A+ Produktbeschreibung zu Ihren Produktdetailseiten kann zu mehr Traffic, höheren Konversionsraten und höheren Umsätzen führen. [Erfahren Sie, wie Sie eine A+ Produktbeschreibung erstellen.](#)