

BEGINNEN SIE MIT DEM VERKAUF BEI AMAZON IN EUROPA

Bereiten Sie sich darauf vor, mit Amazon

Ihren Weg zum erfolgreichen Verkauf in Europa zu ebnen.

Zu wissen, ob Sie bereit sind, in Europa mit dem Verkauf zu beginnen, kann eine Herausforderung sein. Diese Checkliste soll Ihnen helfen, Ihr Verständnis der europäischen Shops von Amazon zu verbessern und sicherzustellen, 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.



Auf den Verkauf vorbereiten



1

[Erfahren Sie mehr über die sechs europäischen Shops von Amazon](#) (Amazon.de, Amazon.co.uk, Amazon.fr, Amazon.it, Amazon.es, Amazon.nl) und wie Sie Ihre Produkte mit einem einzigen Konto in ganz Europa verkaufen können.



3

[Finden Sie heraus, wie die Umsatzsteuer \(USt\) funktioniert](#), und erfahren Sie mehr über die Verordnungsanforderungen in Europa.



2

[Erfahren Sie mehr über die verschiedenen Produkte](#), die Sie in Europa bei Amazon verkaufen können, und finden Sie heraus, welche Kategorien eingeschränkt sind oder eine Freischaltung erfordern.

Registrieren und Produkte anbieten

NEU IM VERKAUF AUF AMAZON?



4

[Erfahren Sie, wie das europäische Verkäuferkonto von Amazon funktioniert](#) und welche Informationen Sie bei der Registrierung bereitstellen müssen.

OR



4

[Erfahren Sie, wie Sie Ihr bestehendes Amazon-account](#) und Ihr Produktangebot zu verwalten auf verschiedenen Marketplace-Sites mit einem einzigen Verkäuferkonto verknüpfen.



5

[Schließen Sie die Kontoüberprüfung](#) ab und erfahren Sie, welche Unterlagen dazu nötig sind.



6

[Lernen Sie die in Europa verfügbaren Angebotsfunktionen kennen](#) und erfahren Sie mehr darüber, wie die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" (BIL) Ihnen hilft, Ihre Angebote auf den fünf europäischen Marketplace-Sites von Amazon zu verwalten.

Versand

MIT EIGENEM VERSAND



7

[Lernen Sie die Versandoptionen in Europa kennen](#) und entscheiden Sie sich für den eigenen Versand Ihrer Produkte.

OR



7

[Senden Sie Ihren Lagerbestand an ein europäisches Amazon-Logistikzentrum](#), unter Einhaltung von: Paket und Zoll.



8

[Lernen Sie die internationalen Versandanforderungen kennen](#), einschließlich Import- und Exportbestimmungen.



9

[Wählen Sie ein Versandprogramm](#), das Ihnen beim Verkauf in ganz Europahilft.



10

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

Ihr Geschäft verwalten



11

[Bieten Sie einen Kundenservice in der Landessprache an](#) und stellen Sie eine lokale Adresse für Rücksendungen bereit. Alternativ können Sie auch eine Rückerstattung für den internationalen Versand anbieten. (Versand durch Amazon verwaltet Fragen zum Versand und zu Rücksendungen.)



12

[Bewerben Sie Ihre Produkte, um den Umsatz](#) in ganz Europa zu steigern. Marketplace-Sites

Auf den Verkauf vorbereiten

1. Erfahren Sie mehr über die sechs europäischen Shops von Amazon (Amazon.de, Amazon.co.uk, Amazon.fr, Amazon.it, Amazon.es, Amazon.nl) und wie Sie Ihre Produkte mit einem einzigen Konto in ganz Europa verkaufen können.

Amazon hat Shops in sechs europäischen Ländern aufgebaut:

Amazon.de, Amazon.co.uk, Amazon.fr, Amazon.it, Amazon.es und Amazon.nl Bis Ende 2020¹ wird der E-Commerce-Umsatz in Europa voraussichtlich mehr als **370 Milliarden US-Dollar erreichen, was einem Plus von 8,8 % gegenüber dem Vorjahr entspricht**. Mit einem europäischen einheitlichen Konto können Sie von einem einzigen Konto aus in mehreren Amazon-Shops verkaufen, was das Angebot, die Preisgestaltung, den Versand und die Zahlungen vereinfacht.

Amazon bietet Ihnen modernste Logistik und leistungsstarke Funktionen, mit denen Sie die Steuer- und Produktvorschriften einhalten und effektive Angebote in mehr als 30 Produktkategorien erstellen können.



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

Dinge, die Sie wissen sollten, bevor Sie anfangen:

Tarifoptionen: Genau wie in den USA können Sie zwischen zwei Verkaufstarifen wählen, die es Ihnen ermöglichen, in EU-Shops zu verkaufen.

- 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.

[Verwenden Sie den Amazon-Gebührenrechner für Europa](#), um Ihre durchschnittlichen Gebühren und potenziellen Einnahmen zu berechnen.

¹ Geschätzt auf der Grundlage von eMarketer-Einzelhandelsverkäufen im elektronischen Handel, Januar 2020

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



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

Erfahren Sie, wie Sie entscheiden, welche Produkte zuerst verkauft werden sollen, wenn Sie Ihr Geschäft auf die europäischen Shops von Amazon ausweiten.

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. Informationen nach Amazon-Shop und Kategorie finden Sie in **Anhang 1**.

Wenn Sie Fragen zur Einhaltung der für Ihre Produkte geltenden Regeln oder zu Ihren gesetzlichen Verpflichtungen in EU-Shops haben, empfehlen wir Ihnen, sich mit einem unserer externen **Lösungsanbieter** in Verbindung zu setzen.

Weltweit expandieren (GEO)

Weltweit expandieren (Anmeldung erforderlich) ist eine Funktion, die Ihre Produkte überprüft und dann empfiehlt, welche von ihnen in einem anderen Amazon-Shop verkauft werden können. Jeden Monat führen wir eine Schätzung bezüglich der potenziellen Nachfrage innerhalb von 12 Monaten für bestimmte Produkte in verschiedenen Shops durch. Dabei werden Marken, Kundenrezensionen, ähnliche Produkte und andere Faktoren berücksichtigt, um Produkte zu ermitteln, für die eine hohe Nachfrage bestehen könnte. Jedoch können viele weitere Faktoren die Nachfrage beeinflussen, darunter Preisgestaltung, Änderungen des Kundengeschmacks, lokale Verfügbarkeit, Liefergeschwindigkeit sowie Konkurrenzangebote für diese Produkte. Empfehlungen sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse. Verkäufer sind und bleiben dafür verantwortlich, ihre Preise und die Höhe des Lagerbestands festzulegen. Wir haben die GEO-Funktion entwickelt, um Verkäufer bei der Entscheidung, was sie verkaufen wollen, zu unterstützen.

3. Finden Sie heraus, wie die Umsatzsteuer (USt) funktioniert, und erfahren Sie mehr über die Verordnungsanforderungen in Europa.

Verwaltung europäischer Steuern (USt.)

Bevor Sie mit dem Verkauf in der EU beginnen, müssen Sie sich über die Umsatzsteuer (USt.), eine Steuer auf Verbraucherausgaben, informieren. Die Umsatzsteuer wird auf Geschäftstransaktionen, Importe und Waren, die zwischen EU-Ländern bewegt werden, erhoben.

Um Waren in einem EU-Land zu verkaufen, müssen Sie sich möglicherweise für die Umsatzsteuer in diesem Land anmelden. Während jeder Amazon-Verkäufer allein dafür verantwortlich ist, den Umsatzsteuer-Anforderungen zu entsprechen, kann Amazon Ressourcen und Funktionen für Ihre Umsatzsteuerregistrierung und -einreichungen in EU-Ländern bereitstellen. Dazu gehört die Bereitstellung von Kontaktinformationen für Steuerberatungsdienste Dritter mit im Voraus ausgehandelten ermäßigten Tarifen. [Verwenden Sie diese Funktion](#), um festzustellen, wo Sie für die Umsatzsteuer registriert werden müssen.

Die Zeit, die für die Umsatzsteuerregistrierung erforderlich ist, kann variieren. Um Verzögerungen zu vermeiden, empfehlen wir Ihnen, den Prozess zu starten, sobald Sie Ihr EU-Verkäuferkonto registriert haben.

Benötigen Sie Hilfe zur Umsatzsteuer?

Verwenden Sie [Umsatzsteuer-Services bei Amazon](#) oder suchen Sie einen Steuer-Serviceanbieter im [Solution-Provider-Netzwerk](#).

Die Umsatzsteuer-Services bei Amazon ermöglichen es Ihnen, mehr Zeit für Ihr Geschäft und weniger für die Umsatzsteuer aufzuwenden. Ab nur 400 Euro pro Land und Jahr können Sie mit den Umsatzsteuer-Services von Amazon die Umsatzsteuerregistrierung, -einreichung und -übermittlung in Seller Central, dem Portal, über das Sie die Kontrolle über Ihr Amazon-Verkäuferkonto haben, abschließen.



Amazon arbeitet mit einem Drittanbieter globaler Steuerdienstleistungen zusammen, um diesen Service im Vereinigten Königreich, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Polen und der Tschechischen Republik anzubieten. Derzeit werden Verkäufer, die nicht in der EU ansässig sind, für die Umsatzsteuerregistrierung und -einreichung in Großbritannien, Deutschland und der Tschechischen Republik unterstützt, also in Ländern, die keine Steuervertretung benötigen*. Umsatzsteuer-Services für andere Länder, die eine Steuervertretung benötigen, werden in Kürze verfügbar sein.

* Ein Steuervertreter ist eine lokale juristische Person oder Einzelperson (je nach Gerichtsbarkeit), die dafür verantwortlich ist, nicht in der EU ansässige Verkäufer bei Steuerbehörden zu vertreten. Steuervertreter haften gemeinsam mit Verkäufern für die Zahlung der Umsatzsteuer.

Zu den Dokumenten, die für Ihre Umsatzsteuerregistrierung erforderlich sein können, gehören:

- Unternehmenssatzung
- Brief von Ihrer Bank, in dem die Bank bestätigt, dass Sie ein Konto bei Ihrer Bank haben
- Vollmacht an Ihren Steuerberater, falls Sie einen nutzen In einigen Ländern sind möglicherweise auch zusätzliche Dokumente wie Adressnachweis und staatlich ausgestellte Ausweise für Firmeninhaber erforderlich.

Weitere Informationen finden Sie unter [Umgang mit der Umsatzsteuer](#), einer Sammlung von Ressourcen, die Ihnen helfen kann, die Umsatzsteuer zu verstehen und die Einhaltung in ganz Europa zu vereinfachen. Oder [erhalten Sie Antworten auf häufig gestellte Fragen zur Umsatzsteuer](#).

Registrieren und Angebote erstellen

4. Erfahren Sie, wie das europäische Verkäuferkonto von Amazon funktioniert und welche Informationen Sie bei der Registrierung angeben müssen.

Sind Sie neu hier?

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 in die EU 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.

Während der Registrierung werden Sie aufgefordert, Ihre Ausgangs-Marketplace-Site aus den sechs EU-Shops auszuwählen. Bei einem einheitlichen EU-Konto kann Ihr Lagerbestand als Gesamtmenge für alle Shops verwaltet werden, aus der Sie Ihre Produkte auswählen können, die Sie zum Verkauf anbieten möchten. Die Standardeinstellung sind alle sechs EU-Shops. All Ihre Bestellungen werden an einem Ort verwaltet. Der Verkauf in Europa fühlt sich daher genauso an wie der Verkauf in dem Shop, bei dem Sie sich ursprünglich angemeldet haben. Erfahren Sie mehr über Amazon-Funktionen und -Services, mit denen Sie Ihre [Produkte weltweit verwalten, verkaufen und versenden können](#).

Dokumente für die Kontoregistrierung

Sie müssen die folgenden Informationen angeben, wenn Sie Ihr neues EU-Verkäuferkonto registrieren:

- 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, um Verkäufe zu erhalten
- UPC/EPN für Ihre Produkte
- Umsatzsteuernummer, erforderlich, wenn Sie die Richtlinien im vorherigen Abschnitt erfüllen:
[Verwaltung europäischer Steuern USt.](#))

[Registrieren Sie jetzt Ihr Konto.](#)

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 Unternehmensinformationen 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:

- Reisepass oder Führerschein und Geburtsurkunde (nur US-Bürger)
- Adressnachweis, bestätigt durch Rechnung eines Versorgungsunternehmens, Mietabrechnung, Kontoauszug, Kabelfernsehrechnung oder Kreditkartenabrechnung

Nachdem Sie den Verkäuferidentitätsnachweis bestanden und mit dem Verkauf bei Amazon EU begonnen haben, ist Amazon durch EU-Gesetze dazu verpflichtet, eine zusätzliche Überprüfung Ihrer persönlichen und geschäftlichen Informationen durchzuführen, die als Verifizierungsprozess für Amazon Payments Europe bezeichnet wird. Sie erhalten eine Benachrichtigung, wenn dieser Verifizierungsprozess erforderlich ist. Zu den typischen Unterlagen, die Sie benötigen, gehören Reisepass, Adressnachweis, Geschäftslizenz und Kontoauszüge.



Informationen, die für Vertriebspartner benötigt werden, die sich für den Verkauf in europäischen Amazon-Shops registrieren

- Primäre Kontaktperson: Die primäre Kontaktperson ist die Person, die das Tagesgeschäft betreibt und das Geld vom Seller Central-Konto auszahlt.
- Informationen zum wirtschaftlichen Berechtigten: Wirtschaftliche Berechtigte des Unternehmens mit 25 % oder mehr Eigentum müssen dem Seller Central-Konto hinzugefügt werden. In einigen Fällen werden Sie möglicherweise aufgefordert, Personen mit mindestens 20 % Eigentum dem Konto hinzuzufügen.
- *Felder "Vorname" (einschließlich zweiter Vorname) und "Nachname": Bitte geben Sie Ihren Vornamen und alle zweiten Vornamen in das Feld "Vorname" ein und geben Sie Ihren Nachnamen in das Feld "Nachname" ein. Der vollständige rechtliche Name muss genauso eingegeben werden, wie er auf dem Ausweis angegeben ist.

Erforderliche Unternehmensunterlagen:

- Handelsregistrauszug: Laden Sie z. B. Ihre Gewerbeanmeldung/Ihre Gründungsurkunde hoch: Gründungsurkunde, Satzung, fiktive Namensangabe für Einzelunternehmer oder jedes andere gleichwertige Dokument.
- Der Auszug der Gewerbeanmeldung muss über ein Datum der Gewerbeanmeldung verfügen, das dem im Seller Central-Konto eingegebenen Anmeldungsdatum entspricht.
- Geschäftsstatuten oder Satzungen: Unbedenklichkeits-/Existenzbescheinigung
- Geschäftsführungsvertrag: Wenn in den Gewerbeanmeldungsunterlagen keine Aktienzuteilung für die Eigentümer festgelegt ist, fragen Sie diese bitte bei Ihrem Staat an.
- Wenn Ihr Staat dieses Dokument nicht ausstellt, senden Sie bitte eine E-Mail an: seller-verification-enquiry@amazon.com, in der Sie darüber informieren, dass Ihr Staat kein formelles Dokument ausstellt, dass Sie jedoch eine Erklärung zur Bestätigung der Eigentumsinformationen verfassen und hochladen werden.
- Rechnung oder Kontoauszug eines Versorgungsunternehmens: Laden Sie einen Kontoauszug oder eine Rechnung eines Versorgungsunternehmens wie Gas, Strom, Internet oder Telefon hoch. Sie können Kontensalden schwärzen, aber alle anderen Informationen, einschließlich des Auszugsdatums, müssen lesbar sein. Der Firmenname und die Adresse auf der Versorgungsrechnung oder dem Kontoauszug müssen mit dem in Seller Central eingegebenen Firmennamen und der Adresse übereinstimmen.
- Lesen Sie die E-Mail mit der Verkäuferleistungsbenachrichtigung genau durch, um die Anweisungen zu prüfen, bevor Sie weitere Unterlagen hochladen. Wenn Sie dem Verkäuferverifizierungsteam eine E-Mail senden, müssen Sie die E-Mail-Adresse verwenden, mit der Sie sich beim UK Seller Central-Konto anmelden. Das Verkäuferverifizierungsteam antwortet nicht auf E-Mail-Adressen, die sich von der bei der Registrierung des Kontos verwendeten Adresse unterscheiden.
- Wichtig: Das Verkäuferverifizierungsteam sendet eine E-Mail an den Ansprechpartner für das Konto, falls zusätzliche Unterlagen benötigt werden. Geben Sie also unbedingt diese E-Mail-Adresse an.

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 dasselbe Kennwort für mehrere Sites verwenden. 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.

6. Lernen Sie die in Europa verfügbaren Angebotsfunktionen kennen und erfahren Sie mehr darüber, wie Sie mit der Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" (BIL) Ihre Angebote auf den europäischen Marketplace-Sites von Amazon verwalten können.

Internationale Angebotserstellung einrichten

Als Sie sich für den Verkauf in einem der europäischen Amazon-Shops registriert haben, wurde Ihr Konto automatisch für den Verkauf in allen sechs EU-Shops aktiviert. Sie müssen jedoch nur Angebote in Ihrem Ausgangsshop erstellen.

Die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" synchronisiert automatisch berechtigte Angebote in den verbleibenden vier Shops aus Ihrem Ausgangsshop und spart Ihnen viel Zeit und Mühe.

Die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" eignet sich für Regionen, in denen es mehrere Shops gibt, wie etwa in Europa und Nordamerika, und in Regionen, die Sie über verknüpfte Konten miteinander verbunden haben. Wenn Sie bereits ein Amazon-Verkäuferkonto für Shops außerhalb der EU haben, verwenden Sie die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten", um Ihre Angebote in EU-Shops zu synchronisieren. [Sehen Sie sich diese wichtigen Informationen](#) zu berechtigten Produkten an.

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.

Umgang mit Sprachen

Um in allen sechs Shops der EU zu verkaufen, müssen Sie Ihre Produkte in die Sprachen der lokalen Shops übersetzen. Sie haben zwei Möglichkeiten, Ihre Produkte zu übersetzen: Verwenden Sie die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten", wenn Ihre Produkte im Zielshop vorhanden sind, oder beauftragen Sie einen [externen Übersetzungsanbieter](#).

[Erfahren Sie, wie erfolgreich Verkäufer mit Sitz in den USA mit europäischen Sprachen umgegangen sind, während sie ihre Amazon-Geschäfte in ganz Europa ausgebaut haben.](#)

Wenn Sie die Funktion "Internationale Angebotserstellung einrichten" verwenden, wird Ihr Produkt (ASINs) automatisch in allen Shops synchronisiert, in denen das Produkt bereits existiert, ohne dass eine zusätzliche Übersetzung erforderlich ist. Wenn Ihr Produkt in einem Shop nicht vorhanden ist, müssen Sie Ihre Produktseite im Ausgangsshop erstellen. Wenn Ihr Produkt für eine Übersetzung in Frage kommt, wird es so automatisch von unserem System übersetzt.

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](#).

Denken Sie daran, dass die Bilder, die Sie für Ihr Produkt hochladen, sich auf die Kaufentscheidungen der Kunden auswirken. Daher ist die Qualität wichtig. Wählen Sie Bilder, die klar, leicht verständlich und informativ sind und das Produkt gut präsentieren. Das Bild muss einen komplett weißen Hintergrund haben. Wenn Sie Hilfe bei der Bildverarbeitung für den EU-Shop benötigen, wenden Sie sich an unsere [Drittanbieter](#).

Platzierungen im Einkaufswagen-Feld

Das Einkaufswagen-Feld ist die Box rechts oben auf einer Produktdetailseite, über die 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 Europa kennen und wählen Sie zwischen Versand durch Amazon oder dem eigenen Versand Ihrer Produkte aus.

Liefere Sie Ihre Produkte an die Kunden.

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



Mit Versand durch Amazon senden Sie Ihren Lagerbestand einfach an eines unserer europäischen Logistikzentren und wir werden Ihre Produkte kommissionieren, verpacken und 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 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 Europa.

Die Vorteile der Verwendung von Versand durch Amazon 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 der Versand ist **KOSTENLOS**.
- International verkaufen: Bieten Sie Ihren Lagerbestand über ein einziges Verkäuferkonto an. Wir kümmern uns um den Versand an Kunden in der EU
- Rund-um-die-Uhr-Kundenservice von Amazon: Mit Versand durch Amazon ist der anerkannte Rund-um-die-Uhr-Kundenservice von Amazon in der Landessprache verfügbar, in der Sie verkaufen.

- Bestellungen über andere Kanäle 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.

Lesen Sie unsere [häufig gestellten Fragen](#) zu Versand durch Amazon.

Gebühren für Versand durch Amazon in Europa

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

- Erhalten Sie eine Übersicht über die **“Versand durch Amazon“-Gebühren** für den Versand und die damit verbundenen Services in Europa.
- Mit dem [Einnahmenrechner](#) von Versand durch Amazon können Sie die geschätzten Gebühren für bestimmte Artikel anhand aktiver Angebote bei Amazon ermitteln.

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

Ihre Produkte nach Europa bringen

Der Versand durch Amazon in Europa läuft ähnlich ab, sobald sich Ihre Artikel in Amazon-Lagerhäusern befinden. Wie die Artikel jedoch zu diesen Lagerhäusern in Europa 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 in die EU zu versenden. [Klicken Sie hier](#), um einige Anbieter in unserem Solution-Provider-Netzwerk anzuzeigen.

Unabhängig davon, welche Versandart Sie wählen, gelten für den Versand nach Europa 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 Europa 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.

Dies sind nur einige der Anforderungen, mit denen man rechnen muss, wenn man nach Europa versendet. Um mehr zu erfahren, [laden Sie die Checkliste für den Versand nach Europa](#) herunter.

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
- **Verpackungsanforderungen** für verschiedene Produkttypen
- **Produkteinschränkungen für Versand durch Amazon**, um zu wissen, was für den Amazon-Versand-Prozess zulässig ist
- **Versand- und Weiterleitungsanforderungen** beim Senden von Lagerbeständen an Versand durch Amazon

9. Wählen Sie ein Versandprogramm, das Ihnen beim Verkauf in ganz Europa hilft.

Erfahren Sie, wie Versand durch Amazon Ihnen dabei helfen kann, Ihr Unternehmen schnell von einem Verkauf in einem Land auf einen Verkauf in ganz Europa zu erweitern. Sehen Sie sich dieses Video über die **drei internationalen Services von Versand durch Amazon in Europa** an, die die Verwaltung grenzüberschreitender Verkäufe erheblich erleichtern: Paneuropäischer Versand durch Amazon, Europäisches Versandnetzwerk und länderübergreifender Lagerbestand.

Mit dem paneuropäischen Versand durch Amazon können Sie Bestellungen von allen europäischen Shops aus einem einzigen Lagerbestand versenden, ohne dass für den grenzüberschreitenden Versand Gebühren pro Einheit anfallen. Die Hauptvorteile des PAN-EU-Programms sind:

- Vereinfachte Lagerbestandsverwaltung: Senden Sie Produkte an die europäischen Amazon-Logistikzentren in dem Land Ihrer Wahl und lassen Sie sie von Amazon verteilen, um die erwartete Nachfrage zu decken.
- Niedrige Versandkosten: Amazon vertreibt Ihre Produkte ohne zusätzliche Kosten in ganz Europa. Sie zahlen nur die lokale Versandgebühr für den Shop des Kunden. Wenn Sie hingegen über das europäische Versandnetzwerk (EFN) an Kunden anderer Shops verkaufen, zahlen Sie für jede versandte Bestellung eine Grenzüberschreitungsgebühr. **Erfahren Sie mehr über die PAN EU-Gebührenstruktur.**
- Millionen neuer Prime-Kunden erreichen: Sie können Ihre Produkte in allen sechs europäischen Amazon-Shops mit Prime-Berechtigung verkaufen.
- Schnelle und zuverlässige Lieferungen anbieten: Da Ihre Produkte näher am Kunden gelagert werden, können Sie darauf vertrauen, dass Amazon Ihre Bestellungen schnell durchführt und ausliefert.
- Den bewährten Rund-um-die-Uhr-Kundenservice von Amazon nutzen: Amazon bietet Kundenservice in der Landessprache der sechs europäischen Amazon-Shops an, sodass Sie Kundenanfragen, Warenrücksendungen und -erstattungen einfacher bearbeiten können.

Sie können Ihre für dieses Programm registrierten Angebote mithilfe aller Standardberichte und -funktionen in Seller Central nachverfolgen. Der **paneuropäische Versand durch Amazon** wird für ein Produkt aktiv, nachdem Sie ein "Versand durch Amazon"-Angebot in allen europäischen Amazon-Shops erstellt haben, wie auf der "Paneuropäischer Versand durch Amazon"-Seite "Ihren Lagerbestand verwalten" in Ihrem Verkäuferkonto erforderlich. Registrieren Sie anschließend die ASIN im paneuropäischen Versand durch Amazon.

Das europäische Versandnetzwerk (EFN) ermöglicht es Verkäufern mit einem europäischen Geschäftskonto, die sich ebenfalls für Versand durch Amazon registrieren, ihren Lagerbestand in ihrem lokalen Logistikzentrum zum Versand durch Amazon zu lagern. Auf diese Weise können Bestellungen von mehreren europäischen Shops aus demselben lokalen Lagerbestand versandt werden. Wenn Verkäufer über das europäische Versandnetzwerk (EFN) verkaufen möchten, müssen die Verkäufer ihre Angebote in anderen europäischen Amazon-Shops lokalisieren, damit die Kunden vor Ort sie in ihrer Landessprache kaufen können.

Beispielsweise kann ein Kunde in Deutschland ein bei Amazon.de eingestelltes Angebot eines italienischen Verkäufers kaufen, sobald der Verkäufer seine in Italien gelagerten "Versand durch Amazon"-Produkte für die Shops registriert hat. Die Bestellung wird dann vom lokalen italienischen Logistikzentrum des Verkäufers an den Kunden versandt. Lesen Sie unsere [häufig gestellten Fragen zum europäischen Versandnetzwerk](#).

Mit dem Mehrländer-Lagerbestand (MCI) können Sie Ihren "Versand durch Amazon"-Lagerbestand zu Logistikzentren von Amazon in mehrere beliebige Länder Ihrer Wahl innerhalb von Europa verschicken. Mit Mehrländer-Lagerbestand:

- Die Lieferzeit für Ihre Kunden verkürzt sich, wenn Ihre Produkte in Logistikzentren gelagert werden, die sich in deren Nähe befinden.
- Ihre Angebote können mit beschleunigten Versandarten, wie Amazon Prime-Versand innerhalb eines Tages, Versand mit KOSTENFREIER Lieferung und Versand am nächsten Tag (sofern verfügbar) versendet werden.
- Sie sparen Transportkosten, wenn Sie Lagerbestand in größeren Mengen an die lokalen Logistikzentren senden und nicht einzelne Bestellungen über die Ländergrenzen hinweg versenden.

[Erfahren Sie mehr über "Mehrländer-Lagerbestand"](#).

"Versand durch Amazon"-Export

Der "Versand durch Amazon"-Export ermöglicht es Ihnen, Bestellungen berechtigter Produkte an Postadressen außerhalb Ihres Ausgangsshops zu versenden und Ihre Angebote für Kunden aus der EU und weltweit verfügbar zu machen. Sie können sie in Ihrem Ausgangsshop kaufen, in dem Sie Ihre Angebote in Ihrer Ausgangsshop-Sprache anbieten.

Beispielsweise kann ein in den Niederlanden ansässiger Kunde ein in Deutschland ansässiges Verkäuferangebot auf dem deutschsprachigen Amazon.de erwerben, wenn der Verkäufer den Export über Versand durch Amazon auf seiner deutschen Ausgangsmarketplace-Site aktiviert hat. [Erfahren Sie mehr über den "Versand durch Amazon"-Export](#).

10. Versenden Sie internationale Bestellungen und bieten Sie Ihren Kunden ein positives Einkaufserlebnis durch direkte Lieferung.

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, wie Sie [einen A-bis-Z-Garantieanspruch verhindern](#).

Ihr Geschäft verwalten

11. Bieten Sie einen Kundenservice in der Landessprache an und stellen Sie eine lokale Adresse für Rücksendungen bereit. (Versand durch Amazon verwaltet Fragen zum Versand und zu 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. Dies kann besonders dann zu einer Herausforderung werden, wenn Sie in einem Amazon-Shop verkaufen, deren Landessprache Sie nicht beherrschen.

Die Versuchung liegt nahe, E-Mail-Anfragen internationaler Kunden mithilfe von maschinellen Übersetzungsprogrammen zu beantworten. Die dadurch entstehenden Texte sind jedoch häufig nicht für Kommunikationszwecke geeignet. Dies kann zu Unzufriedenheit bei den Kunden führen, was sich wiederum negativ auf Ihre Werte als Verkäufer für Kundenzufriedenheit auswirken kann. Wenn Sie nicht über geeignete Kapazitäten verfügen, um selbst einen Kundenservice in der Landessprache anzubieten, empfiehlt es sich, einen Drittanbieter damit zu beauftragen.

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 sich selbst 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 einen 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 internationales Warenrücksendungsmanagement möglicherweise Lösungen an, mit denen Sie bei Warenrücksendungen von Kunden in anderen Ländern Geld sparen können. Beispielsweise senden 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.



12. Bewerben Sie Ihre Produkte, um den Umsatz auf allen europäischen Marketplace-Sites 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. Erfahren Sie, wie Sie die [Verkäuferleistung Ihrer Kampagnen nachverfolgen und verbessern](#) können.

[Erhalten Sie Antworten](#) zu gesponserten Produkten, Headline-Suchanzeigen, Kosten, Schlüsselwörtern und mehr.

Ihre Marke registrieren

Sie können Ihre registrierten Marken bei Amazon über die Amazon-Markenregistrierung schützen, um Kunden ein genaueres und vertrauenswürdigeres Erlebnis zu bieten. 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](#).

Amazon-Shopping-Events in Europa

Es gibt Zeiten des Jahres, in denen Kunden bei Amazon nach bestimmten Arten von Produkten suchen. Diese Veranstaltungen sind eine großartige Gelegenheit für Sie, die Werbemaßnahmen von Amazon zu nutzen und neue Kunden zu erreichen. Verwenden Sie den [EU-Feiertags-Verkaufskalender](#), um diese Spitzeneinkaufszeiträume optimal zu nutzen.

Lösungsanbieter für Werbung in Europa

Drittanbieter-Werbespezialisten im [Solution-Provider-Netzwerk von Amazon](#) können Ihnen helfen, Ihr Marketing zu optimieren, um den größten Nutzen aus Ihrem Werbebudget zu ziehen.

Verkaufskoach

[Erfahren Sie, wie Sie den Verkaufskoach](#) zur Verkaufssteigerung einsetzen können. Wenn wir Möglichkeiten identifizieren, werden wir Sie über den Amazon-Verkaufskoach und auf der Seite "Geschäftsberichte" informieren.

Anhang 1

| Kategorie-, Produkt- und Inhaltseinschränkungen durch Amazon-Shop | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| Vereinigtes Königreich | Deutschland | Frankreich | Italien | Spanien | Niederlande |
| Alkohol | Alkohol | Alkohol | Alkohol | Alkohol | Alkohol |
| Tiere und Tierprodukte | Tiere und Tierprodukte | Tiere und Tierprodukte | Tiere und Tierprodukte | Tiere und Tierprodukte | Tiere und Tierprodukte |
| Auto & Motorrad | Auto & Motorrad | Auto & Motorrad | Auto & Motorrad | Auto & Motorrad | Auto & Motorrad |
| Bekleidung | Bekleidung | Bekleidung | Bekleidung | Bekleidung & Accessoires | Bekleidung |
| Kosmetika | Kosmetika | Kosmetika | Kosmetika | Kosmetika | Kosmetika |
| Zahlungsmittel, Münzen, Zahlungsmitteläquivalente und Geschenkkarten | Zahlungsmittel, Münzen, Zahlungsmitteläquivalente und Geschenkkarten | Zahlungsmittel, Münzen, Zahlungsmitteläquivalente und Geschenkkarten | Zahlungsmittel, Münzen, Zahlungsmitteläquivalente und Geschenkkarten | Zahlungsmittel, Münzen, Zahlungsmitteläquivalente und Geschenkkarten | Zahlungsmittel, Münzen, Zahlungsmitteläquivalente und Geschenkkarten |
| Arzneimittel, Drogen-Utensilien und Nahrungsergänzungsmittel | Arzneimittel, Drogen-Utensilien und Nahrungsergänzungsmittel | Arzneimittel, Drogen-Utensilien und Nahrungsergänzungsmittel | Arzneimittel, Drogen-Utensilien und Nahrungsergänzungsmittel | Arzneimittel, Drogen-Utensilien und Nahrungsergänzungsmittel | Arzneimittel, Drogen-Utensilien und Nahrungsergänzungsmittel |
| Elektronik | Elektronik | Elektronik | Elektronik | Elektronik | Elektronik |
| Lebensmittel & Getränke | Lebensmittel & Getränke | Lebensmittel & Getränke | Lebensmittel & Getränke | Lebensmittel & Getränke | Lebensmittel & Getränke |
| Glücksspiel & Lotterie | Glücksspiel & Lotterie | Glücksspiel & Lotterie | Glücksspiel & Lotterie | Glücksspiel & Lotterie | Glücksspiel & Lotterie |
| Gefährliche Artikel | Gefährliche Artikel | Gefährliche Artikel | Gefährliche Artikel | Gefährliche Artikel | Gefährliche Artikel |
| Schmuck | Schmuck | Schmuck | Schmuck | Schmuck | Schmuck |
| Medizinische Geräte | Medizinische Geräte | Medizinische Geräte | Medizinische Geräte | Medizinische Geräte | Medizinische Geräte |
| Anstößige und umstrittene Materialien | Anstößige und umstrittene Materialien | Anstößige und umstrittene Materialien | Anstößige und umstrittene Materialien | Anstößige und umstrittene Materialien | Anstößige und umstrittene Materialien |
| Andere Produkte | Andere Produkte | Andere Produkte | Andere Produkte | Andere Produkte | Andere Produkte |
| Sex & Sinnlichkeit | Sex & Sinnlichkeit | Sex & Sinnlichkeit | Sex & Sinnlichkeit | Sex & Sinnlichkeit | Sex & Sinnlichkeit |
| Tabak, E-Zigaretten und Zubehör | Tabak, E-Zigaretten und Zubehör | Tabak, E-Zigaretten und Zubehör | Tabak, E-Zigaretten und Zubehör | Tabak, E-Zigaretten und Zubehör | Tabak und Raucherzubehör |
| Waffen | Waffen | Waffen | Waffen | Waffen | Waffen |
| Verbotene Produktansprüche | Verbotene Produktansprüche | Verbotene Produktansprüche | Verbotene Produktansprüche | Verbotene Produktansprüche | Geräte, die Prime Video oder Prime Music nicht unterstützen |