

**MIT DEM VERKAUF
BEGINNEN**

IM AMAZON US-STORE



Erfolgsgeschichten von Verkaufspartner:innen

[Erfahren Sie hier](#), wie andere europäische Verkaufspartner:innen mit dem weltweiten Verkauf bei Amazon begonnen haben.

amazon global selling

„Was mich am meisten am US-Markt überrascht hat, war die Dimension. Dieser Markt war so viel größer als alles andere, was wir bisher erlebt hatten.“

Michael Corrigan
CEO & Co-founder of trtl



Mit Amazon expandieren

Ihr Weg zum erfolgreichen Verkauf in den USA

Es kann eine Herausforderung sein, zu wissen, ob Sie bereit sind, mit dem Verkauf in Nordamerika zu beginnen. Diese Checkliste soll Ihnen dabei helfen, den US-Store von Amazon kennenzulernen und sicherzustellen, dass Sie für den Erfolg gerüstet sind. Machen Sie sich mit allen von Amazon angebotenen Funktionen vertraut, mit denen sich viele der unten aufgeführten Anforderungen einfacher meistern lassen. Bitte beachten Sie: Einige Links sind möglicherweise nur mit einem Amazon-Verkäuferkonto verfügbar



Tag 1–5: Auf den Verkauf vorbereiten

- 1** [Lernen Sie die Vorteile des weltweiten Verkaufs kennen.](#)
- 2** [Machen Sie sich mit dem Service-Provider-Netzwerk vertraut.](#) Holen Sie sich Hilfe bei der Organisation Ihrer globalen Expansion von Amazons Drittanbieterservice, der Sie bei Steuern, Versand, Produkttests und allen anderen Bereichen Ihres internationalen Geschäfts unterstützen kann.
- 3** [Steuern in den USA.](#) Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater oder wenden Sie sich an den Steuerservice des Service-Provider-Netzwerk, der Sie bei der steuerlichen Registrierung und Einreichung der monatlichen, vierteljährlichen und jährlichen Steuern anhand der Umsätze und Rücksendungen bei Amazon unterstützt.

Tag 6–20: Registrieren

NEU BEI AMAZON?

- 4** [Klicken Sie auf "Erste Schritte" und eröffnen Sie ein Verkäuferkonto für die USA \(NA\).](#) Wenn Sie noch kein Verkäuferkonto haben, zum Beispiel für die EU, folgen Sie diesem Schritt. Verknüpfen Sie andernfalls Ihr bestehendes Konto.
- 5** [Schließen Sie die Kontoverifizierung ab](#) und erfahren Sie, welche Unterlagen dazu benötigt werden.

SIE HABEN BEREITS EIN VERKÄUFERKONTO BEI AMAZON?

- ODER
- 4** [Verknüpfen Sie Ihr bestehendes Amazon-Verkäuferkonto.](#) So können Sie Ihr Produktangebot auf verschiedenen Marketplace-Sites über ein einziges Verkäuferkonto verwalten. [Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung finden Sie hier.](#)

Tag 21–30: Liste

- 6** [Lernen Sie die Produktkategorien kennen, in denen Sie verkaufen können, und welche Kategorien Einschränkungen haben.](#) Klicken Sie auf Kategorien mit Einschränkungen und verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick. Bei einigen Kategorien brauchen Sie u. U. US-Zertifikate wie z. B. von der [FDA](#) oder der [CPC](#).
- 7** [Stellen Sie sicher, dass Sie die korrekten Rechnungen zur Hand haben.](#) Halten Sie immer die Rechnungen der letzten 365 Verkaufstage bereit. Für Genehmigungen dürfen Ihre Rechnungen nicht älter als 180 Tage sein.
- 8** [Erfahren Sie, wie Sie die Internationale Angebotserstellung einrichten.](#) Verwenden Sie dazu das [BIL-Tool](#).
- 9** [Informieren Sie sich über alle Möglichkeiten, Produkte anzubieten](#) und [Wie Sie Probleme bei der Erstellung Ihres Produktangebots beheben.](#)

Tag 31–60: Versand

MIT VERSAND DURCH AMAZON

- 10** [Lesen Sie unseren Leitfaden über den Versand von Produkten aus der EU in die USA und über die Besteuerung.](#)

MIT EIGENEM VERSAND

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

Auf den Verkauf vorbereiten

Lernen Sie die drei nordamerikanischen Amazon-Stores kennen (amazon.com, amazon.ca, amazon.mx)



Voraussetzungen für die Registrierung

Kontaktdaten

Für die Registrierung benötigen Sie eine gültige Telefonnummer und eine E-Mail Adresse.

Kreditkarte/Bankkonto

Wenn Sie sich bei Amazon als Verkäufer registrieren, müssen Sie eine international anerkannte Kreditkarte mit einer gültigen Rechnungsadresse [in einem berechtigten Land](#) angeben.

Identitätsüberprüfung des

Verkaufspartner:in

Welche Ausweispapiere Sie als Verkaufspartner:in brauchen, hängt davon ab, in welchem Land oder Staat Ihr Unternehmen seinen Sitz hat und wo Sie wohnen.

REGISTRIERUNG UND VEREINHEITLICHUNG VON KONTEN



Verlinkte Konten

Sie können jetzt Ihre Verkäuferkonten für Nordamerika, Europa und Japan mit verlinkten Konten verknüpfen und Ihre Verkäufe auf einer Seite verwalten. [Verknüpfen Sie jetzt Ihre Konten.](#)

Neu bei Amazon

Wählen Sie Ihre Marketplace-Site und registrieren Sie sich noch heute. [Hier klicken](#)

Vereinheitlichung von Konten

Stellen Sie Ihr Konto auf anderen nordamerikanischen Stores vor.

[Weitere Informationen](#)

Externe Anbieter: Das Service-Provider-Netzwerk von Amazon

Verkaufslösungen von Drittanbietern, um Verkaufspartner:innen u. a. in den Bereichen Steuern, Einhalten von Richtlinien, Übersetzungen und internationaler Versand zu unterstützen.

[Details anzeigen](#)

Vernetzen Sie sich mit zuverlässigen lokalen Dienstleistern für den weltweiten Verkauf.



Anbieter hochwertiger Dienstleistungen

Wir prüfen Dienstleister gemäß den Amazon-Richtlinien und überwachen kontinuierlich deren Leistung, damit im Service-Provider-Netzwerk von Amazon nur Anbieter hochwertiger Dienstleistungen vertreten sind.



Lokale Dienstleister

Mithilfe von Drittanbietern für Verkaufsservices in Ihrer Nähe wird das Verkaufen bei Amazon noch einfacher für Sie.



Dienstleistungen in Ihrer bevorzugten Sprache

Anbieter sprechen Ihre bevorzugte Sprache und können Ihnen schnelle und einfache Hilfe für den Verkauf auf jeder beliebigen Amazon Marketplace-Site bieten.



Vergünstigte Preise

Sie profitieren von speziellen Rabatten für Anbieter hochwertiger Services im Service-Provider-Netzwerk.

Fanden Sie diesen Leitfaden nützlich?

[Teilen Sie uns mit, welche Informationen Ihnen gefehlt haben](#)