

Wie Sie mit dem Verkauf auf Amazon in den USA beginnen

Bereiten Sie sich in 60 Tagen auf die Expansion mit Amazon vor

Zu wissen, ob Sie bereit sind, mit dem Verkauf in den USA zu beginnen, kann eine Herausforderung sein. Dieser Leitfaden hilft Ihnen, mit Ihrem Unternehmen auf Amazon in die USA zu expandieren. Der Leitfaden enthält eine Checkliste (auf [Seite 2](#) und [3](#)), die Ihnen helfen soll, den US-Store von Amazon zu verstehen und sicherzustellen, dass Sie für den Erfolg gerüstet sind. Machen Sie sich unbedingt mit allen Tools vertraut, die Amazon zur Verfügung stellt, denn dadurch werden viele der unten aufgeführten Anforderungen einfacher und leichter zu bewältigen sein. (Bitte beachten Sie: Einige Links sind möglicherweise nur mit einem Amazon Verkäuferkonto verfügbar)

Checkliste für den Verkauf in den USA

Tag 1 - 5 : Vorbereitung auf den Verkauf



1

[Sie kennen die Vorteile des globalen Verkaufs.](#)



2

Machen Sie sich mit dem [Service Provider Netzwerk](#) vertraut. Holen Sie sich Hilfe bei der Verwaltung Ihrer globalen Geschäftsexpansion von Amazons Drittanbieterservice, der Sie bei Steuern, Fulfillment, Tests und anderen Bereichen Ihres globalen Geschäfts unterstützen kann.

Tag 6 - 20 : Registrierung, Steuern und Compliance



3

[Stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte den Vorschriften entsprechen und in den USA verkauft werden können.](#)



4

Neuer Verkaufspartner

[Eröffnen Sie ein US \(NA\) Selling Partner-Konto](#), indem Sie auf "Get Started" klicken. Wenn Sie noch kein EU- oder anderes Amazon-Verkäuferkonto haben, folgen Sie diesem Schritt:

ODER

Bestehender Verkaufspartner



4

Verknüpfen Sie Ihr bestehendes [Amazon-Konto](#) und verwalten Sie Ihre Produktangebote auf verschiedenen Stores mit einem einzigen Verkaufspartner-Konto. [Gehen Sie hier Schritt für Schritt durch.](#)



5

[Vervollständigen Sie die Kontoüberprüfung](#) und informieren Sie sich über die erforderlichen Dokumente, um die Prüfung zu bestehen.



6

[Verstehen Sie die Steuern in den USA.](#) Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater oder wenden Sie sich an das Service Provider Netzwerk für Steuerservices, die Ihnen bei der steuerlichen Registrierung und Einreichung von monatlichen, vierteljährlichen und jährlichen Steuern auf der Grundlage von Verkaufspartnern und Erträgen auf Amazon helfen kann.

Checkliste für den Verkauf in den USA

Tag 21 - 30 : Produkte hinzufügen

- 7** [Erfahren Sie, welche Produktkategorien verkauft werden können und für welche es Einschränkungen gibt.](#) Klicken Sie auf die Kategorien mit Einschränkungen, um einen vollständigen Überblick zu erhalten. Für einige Kategorien sind möglicherweise US-Zertifikate wie z. B. US Food and Drug Administration ([FDA](#)) oder Children Product Certificate ([CPC](#)) erforderlich.
- 8** [Stellen Sie sicher, dass Sie die richtigen Rechnungen zur Verfügung haben.](#) Halten Sie stets die Rechnungen der letzten 365 Verkaufstage bereit. Für Genehmigungen dürfen Ihre Rechnungen nicht älter als 180 Tage sein.
- 9** [Erfahren Sie](#), wie Sie mit dem Tool für internationale Angebotserstellung ([BIL-Tool](#)) internationale Inserate erstellen können.
- 10** Verstehen Sie [alle Möglichkeiten, Produkte aufzulisten](#), und erfahren Sie, wie [Sie Probleme mit Auflistungen](#) beheben können.

Tag 31 – 60 : Versand und Logistik

- 11** *Mit Versand durch Amazon*
[Lesen Sie unseren Leitfaden zum Versand von Produkten aus der EU in die USA.](#)
- 12** *Mit Eigenversand*
[Erfüllen Sie die Bestellungen internationaler Kunden](#) und sorgen Sie mit pünktlicher Lieferung für ein großartiges Kundenerlebnis.

Vorbereiten des Verkaufs

Anforderungen, bevor Sie mit der Registrierung beginnen

[Wie Sie mit dem Verkauf auf Amazon in den USA beginnen](#)

Eine Übersicht mit allen Informationen, die Sie für den Verkauf in den USA benötigen; Kontoeinrichtung, Produkthanforderungen, Gebühren, Compliance, Versand, Verwaltung Ihres Unternehmens und mehr.

[Kreditkarte/Bankkonto](#)

Wenn Sie sich bei Amazon als Verkaufspartner registrieren, ist die Angabe einer international gebührenpflichtigen Kreditkarte mit einer gültigen Rechnungsadresse in einem berechtigten [Land erforderlich](#).

[Globale Überprüfung der Verkäuferidentität](#)

Welche Ausweisdokumente für jeden Verkaufspartner erforderlich sind, hängt von dem Land oder Staat ab, in dem Ihr Unternehmen seinen Hauptsitz hat, und von Ihrem Wohnort.

Registrieren

Registrierung und Kontovereinheitlichung

[Sie verkaufen noch nicht auf Amazon in den USA?](#)

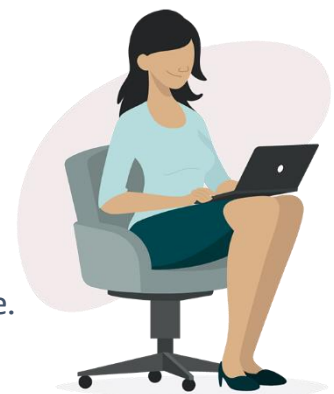
Wählen Sie den Store in den USA und [registrieren](#) Sie sich noch heute.

[Überprüfung der Verkäuferleistung](#)

Wie bereite ich mich auf die Unternehmensüberprüfung und die Dokumentenanforderungen vor

[Einheitliches Konto für Nordamerika](#)

Mit einem nordamerikanischen Konto können Sie in Seller Central bequem zwischen den Verkaufsfunktionen von [Amazon.com](#), [Amazon.ca](#) und [Amazon.com.mx](#) wechseln, um Produkte auf mehreren Stores anzubieten und Bestellungen zu verwalten.



Steuern und Compliance

Was Sie über Steuern in den USA wissen müssen.

Sie sind für die Identifizierung Ihrer Steuerpflichten in den USA sowie für die Berechnung, Überweisung und Meldung aller anfallenden Steuern verantwortlich.

Nützliche Links zum Thema Steuern:

1. [US-Einkommensteuerberichterstattung](#)
2. [US-Steuerpolitik](#)
3. [Steuerliche und regulatorische Überlegungen in den USA](#)



Stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte in den USA zum Verkauf zugelassen sind

Unabhängig davon, ob Sie ein inländischer oder [internationaler Verkaufspartner](#) bei Amazon sind, sind Sie dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass Ihre Produkte in den USA zum Verkauf berechtigt sind. Dazu gehört sowohl die [Lieferung importierter Produkte an Amazon-Versandzentren](#) als [auch direkt an eine:n Kund:in](#).

Diese [Produkt-Compliance-Seite](#) fasst die internen Tools und externen Lösungen zusammen, die Ihnen zur Verfügung stehen.

Produkte hinzufügen

Auswahlhilfe: Welche Produkte soll ich verkaufen

Nachdem Sie ein Verkaufspartnerkonto in einer neuen Zielregion erstellt haben, ist es an der Zeit, sich mit der Auswahl der Produkte zu befassen.

Hier sind einige Lösungen und Hilfeseiten, die Ihnen bei der Auswahl der Produkte helfen, die Sie basierend auf Kategorien und Nachfrage in den USA hinzufügen möchten:

1. [Marketplace-Produktberatung](#) ist eine Amazon-Lösung, die es Ihnen ermöglicht, die Chancen für eine erfolgreiche globale und nationale Katalogerweiterung zu erkunden, zu bewerten und zu nutzen. Durch diese Lösung erhalten Sie maßgeschneiderte Auswahlempfehlungen in drei verschiedenen Kategorien:
 - I. [Weltweite Nachfrage nach Ihren Produkten](#)
 - II. [Neue Auswahlempfehlung](#)
 - III. [Einblicke in die Kategorie](#)

Erfahren Sie hier mehr über die [Marketplace-Produktberatung](#).

2. [Der Produkt-Verkaufschancen Explorer](#) ist ein Tool für neue Produktideen, da er das Amazon-Kunden- und Kaufverhalten nutzt, um Kundennachfrage zu identifizieren. Erfahren Sie [hier](#), wie Sie den Produkt-Verkaufschancen Explorer verwenden.



Produkte hinzufügen

Wie kann ich meine Produkte in den USA anbieten

Der nächste Schritt nach der Produktauswahlentscheidung besteht darin, den Katalog der Produkte hochzuladen, die Sie in den USA verkaufen möchten.

1. Nutzen Sie die [internationale Angebotserstellung \(BIL\)](#).
Wenn Sie bereits über einen Katalog in Deutschland verfügen, können Sie das Tool zur internationalen Angebotserstellung verwenden, mit dem Sie Angebote von einem einzigen Basisstore für eine oder mehrere Zielregionen erstellen und aktualisieren können. Sehen Sie sich das vollständige [Anleitungsvideo](#) zur Einrichtung des BIL-Tools an.
2. [Massen-Upload mit Lagerbestandsdateien](#). Für Verkaufspartner mit professionellen Konten und Lagerbeständen mit mehr als 20 Produkten können den Lagerbestand mit Lagerbestandsdateien auf einmal hochladen. [Erfahren Sie hier mehr über das Erstellen und Abgleichen von mehreren Angeboten](#).
3. [Manueller Upload](#). Wenn Sie weniger als 20 Produkte in Ihrem Bestand haben, können Sie das Tool „Produkt hinzufügen“ verwenden, um Ihre Produkte einzeln hochzuladen. Sie können unseren Leitfaden [lesen](#) oder sich das vollständige [Anleitungsvideo](#) ansehen.



Logistik und Versand

Wählen Sie Ihre Fulfillment-Strategie

Eigenversand (MFN):

Sie lagern die Produkte und versenden sie direkt an Kund:innen.

Versand durch Amazon (FBA):

Sie versenden Ihre Produkte an die Amazon-Versandzentren in den USA. Amazon lagert Ihre Produkte, verwaltet Ihre Sendungen, kümmert sich um den Kundenservice, verwaltet Rückerstattungen und wickelt Retouren ab. Für den Versand an Amazon-Versandzentren gibt es zwei verfügbare Logistikkösungen von Amazon:

1. Amazon Global Logistics (AGL)

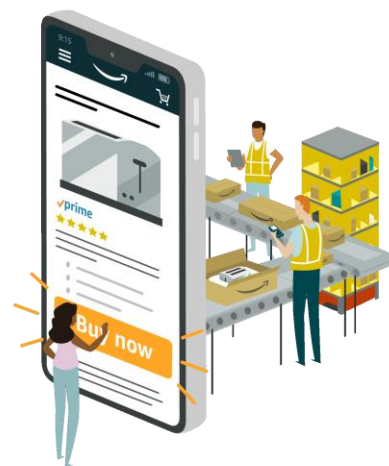
Mit Amazon Global Logistics können Sie Seefracht von China direkt an Amazon-Versandzentren in den USA, Großbritannien und Europa versenden.

2. Amazon Transportpartner-Programm (PCP)

Eine Amazon-Versandlösung, die kleine Pakete aus dem Vereinigten Königreich, Frankreich, Spanien, Deutschland und Italien zu ermäßigten Preisen an Amazon-Versandzentren sendet.

Nützliche Links für die Logistik::

1. Logistik-Leitfaden: So versenden Sie Ihre Produkte in die USA
2. Inventar importieren und exportieren: Machen Sie sich mit Ihren Pflichten im Prozess vertraut



Hilfe beim Durchstarten

Ihr Start bei Amazon US war nun erfolgreich. Was jetzt?

Amazon bietet mehrere [Tools](#), die Ihnen dabei helfen, Ihre Leistung nach dem Start zu maximieren.

1. [Leistungskennzahlen](#): Das [Dashboard für Leistungskennzahlen von Amazon](#) bietet einen Überblick darüber, ob Ihr Verkäuferkonto die für den Verkauf auf Amazon erforderlichen Leistungsziele und Richtlinien einhält. Die [Programmrichtlinie zur Bewertung der Verkäuferleistung](#) gibt das Risiko einer Deaktivierung Ihres Verkaufskontos aufgrund von Richtlinienverstößen an.
2. [Deals](#): Deals sind eine effiziente Möglichkeit, Ihre Verkäufe zu steigern, da Ihre Produkte auf der Seite „[Amazon Deals](#)“ vorgestellt werden – einer der meistbesuchten Websites von Amazon. Machen Sie Ihr [Produkt für Angebote geeignet](#).
3. [Werbung](#): Ziehen Sie Millionen Kund:innen in verschiedenen Phasen ihres Verkaufsstarts durch vier Werbelösungen an: [Gesponserte Produkte](#), [gesponserte Marken](#), [gesponserte Displays](#) und [Stores](#). Erfahren Sie mehr über [Werbeanreize für neue Verkaufspartner](#).
4. [Bauen Sie Ihre Marke auf](#): Markentools für Markeninhaber, die dabei helfen, die Konvertierung zu verbessern, die Auffindbarkeit zu steigern und Ihr geistiges Eigentum zu schützen. Hier ist der [Leitfaden](#), wie Sie Ihre Markenvorteile in die USA übertragen können.



Externe Anbieter: Amazon Service-Provider-Netzwerk

Greifen Sie auf mehr als 1.000 Verkaufslösungen von Drittanbietern von Experten zu, die Verkaufspartner bei Produktlistings, Steuern, Compliance, Übersetzung, internationalem Versand und mehr unterstützen. [Erfahren Sie hier mehr über die Lösungen.](#)



Erfolgsgeschichten von Verkaufspartnern

Erfahren Sie [hier](#), wie andere in Europa ansässige Verkaufspartner ihre globale Verkaufsreise auf Amazon begonnen haben.



Ich denke, jeder Einzelhändler sollte Amazon Global Selling beitreten, da es eine äußerst einfache Möglichkeit bietet, die eigene Marke auf der ganzen Welt aufzubauen.

Wolfgang Fuchs/Markus Pfister
Lotuscrafs | Österreich

Fanden Sie diesen Leitfaden nützlich?

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