



WissensReich Academy

Vorsprung durch Wissen

Kursplan Amazon FBA Grundlagenkurs

Strukturierter Kursplan für den dreimonatigen Amazon FBA Grundlagenkurs, aufgeteilt auf 22 Stunden Live-Unterricht und 20 Stunden Selbstlernen.





Phase 1: Grundlagen & Gewerbeanmeldung (14 Stunden)

Du lernst die Grundlagen des Amazon FBA Geschäftsmodells kennen, richtest die notwendigen rechtlichen und steuerlichen Strukturen ein und erstellst dein Amazon-Seller-Konto.

Woche 1: Einführung in Amazon FBA (3,5 Stunden)

In dieser Einstiegswoche erhältst du einen umfassenden Überblick über das Amazon FBA (Fulfillment by Amazon) Geschäftsmodell. Wir erklären detailliert, wie Amazon FBA funktioniert und welche Rolle Amazon bei Lagerung, Versand und Kundenservice übernimmt. Du lernst die wesentlichen Vor- und Nachteile des FBA-Modells im Vergleich zu anderen E-Commerce-Ansätzen kennen und erhältst einen realistischen Einblick in Erfolgsgeschichten und typische Herausforderungen. Zum Abschluss der Woche analysieren wir gemeinsam die notwendigen Voraussetzungen für deinen erfolgreichen Start, einschließlich benötigter Fähigkeiten, Budget und zeitlicher Ressourcen.

Woche 2: Unternehmensstruktur & Rechtliches (3,5 Stunden)

Diese Woche widmet sich den rechtlichen und steuerlichen Grundlagen deines Amazon-Businesses. Wir vergleichen verschiedene Unternehmensformen wie Einzelunternehmen und GmbH und erläutern die jeweiligen Vor- und Nachteile hinsichtlich Haftung, Steuern und administrativem Aufwand. Du erhältst eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Gewerbeanmeldung in Deutschland sowie Informationen zu internationalen Optionen der Firmengründung. Besonders wichtig sind die steuerlichen Grundlagen, die wir ausführlich behandeln – von der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID) über die Kleinunternehmerregelung bis hin zu grundlegenden Buchhaltungsanforderungen für Amazon-Verkäufer.



Phase 1: Grundlagen & Gewerbeanmeldung (14 Stunden)

Du lernst die Grundlagen des Amazon FBA Geschäftsmodells kennen, richtest die notwendigen rechtlichen und steuerlichen Strukturen ein und erstellst dein Amazon-Seller-Konto.

Woche 3: Amazon-Seller-Konto einrichten (3,5 Stunden)

In dieser praxisorientierten Woche führen wir dich durch den gesamten Prozess der Einrichtung deines Amazon-Verkäuferkontos. Wir beginnen mit einer detaillierten Gegenüberstellung von Einzel- und Profi-Konto und helfen dir bei der Entscheidung, welche Option für deine spezifische Situation am besten geeignet ist. Anschließend begleiten wir dich Schritt für Schritt durch den Registrierungsprozess und zeigen dir, welche Dokumente du bereithalten musst. Du lernst, wie du die wichtigsten Kontoeinstellungen optimal konfigurierst und typische Verifizierungsprobleme löst, die bei der Kontoerstellung auftreten können.

Woche 4: Amazon Seller Central verstehen (3,5 Stunden)

In der abschließenden Woche der ersten Phase lernst du, dich sicher und effizient im Amazon Seller Central Dashboard zu bewegen. Wir zeigen dir alle wichtigen Funktionen und Bereiche des Dashboards und erklären, wie du relevante Berichte und Analysen interpretierst, um fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen. Du erhältst eine Einführung in grundlegende Produktrecherche-Tools, die dir den Einstieg in die Produktauswahl erleichtern. Zum Abschluss entwickelst du – mit unserer Unterstützung – einen individuellen Startplan, der auf deine persönlichen Ziele, verfügbaren Ressourcen und zeitlichen Möglichkeiten zugeschnitten ist.

Mit diesem Grundlagenwissen bist du optimal vorbereitet, um dein Amazon FBA Business zu starten und die rechtlichen sowie organisatorischen Voraussetzungen zu erfüllen.



Phase 2: Produktrecherche & Grundlagen (14 Stunden)

Du lernst, wie du profitable Produkte identifizierst, erste Marktanalysen durchführst und die rechtlichen Grundlagen für dein Produktportfolio schaffst.

Woche 5: Grundlagen der Produktrecherche (3,5 Stunden)

Diese Woche führt dich in die Kunst der Produktrecherche ein – einer der entscheidendsten Faktoren für deinen langfristigen Erfolg auf Amazon. Wir vermitteln dir detaillierte Kriterien zur Identifikation profitabler Produkte und zeigen dir, worauf erfolgreiche Amazon-Verkäufer bei der Produktauswahl achten. Du lernst die zentralen Unterschiede zwischen verschiedenen Geschäftsmodellen wie Private Label (eigene Markenprodukte), Wholesale (Großhandel) und Arbitrage (Preisunterschiede nutzen) kennen und erhältst eine umfassende Einführung in professionelle Recherche-Tools wie Simsalla. Anhand praktischer Übungen beginnst du, erste Produktideen zu sammeln und diese anhand der gelernten Kriterien systematisch zu bewerten.

Woche 6: Einfache Marktanalyse (3,5 Stunden)

In dieser Woche lernst du die grundlegenden Schritte einer Marktanalyse kennen. Du verstehst, wie du Nachfrage und Angebot für potenzielle Produkte einschätzt und erste Konkurrenzanalysen durchführst. Wir zeigen dir, wie du Marktgrößen grob abschätzt und offensichtliche Marktrisiken identifizierst. Du lernst, einfache Gewinnkalkulationen durchzuführen und verstehst die wichtigsten Kostenkomponenten eines Amazon FBA Geschäfts. Zum Abschluss dieser Woche führst du deine erste vollständige Produktbewertung durch und triffst eine fundierte Entscheidung für dein erstes Produkt.



Phase 2: Produktrecherche & Grundlagen (14 Stunden)

Du lernst, wie du profitable Produkte identifizierst, erste Marktanalysen durchführst und die rechtlichen Grundlagen für dein Produktportfolio schaffst.

Woche 7: Rechtliche Grundlagen & Markenmeldung (3,5 Stunden)

Diese Woche konzentriert sich auf die rechtliche Absicherung deines ersten Produkts. Du erhältst einen grundlegenden Überblick über Markenrecht und erfährst, wie du deine Produkte und Marke schützen kannst. Wir führen dich Schritt für Schritt durch den Prozess der Amazon Brand Registry, die dir zusätzliche Marketing- und Schutzmöglichkeiten bietet. Du lernst alle relevanten rechtlichen Anforderungen kennen, von der Verpackungsverordnung über CE-Kennzeichnung bis hin zu produktspezifischen Zulassungen. Abschließend erklären wir dir die wichtigsten Versicherungen für Amazon-Verkäufer und wie du dich vor Produkthaftungsrisiken schützen kannst.

Woche 8: Erste Lieferantensuche (3,5 Stunden)

In dieser Woche lernst du die Grundlagen der Lieferantensuche kennen. Wir zeigen dir, wie du auf Plattformen wie Alibaba erste seriöse Lieferanten findest und von unseriösen Anbietern unterscheidest. Du erfährst, wie du professionell mit internationalen Lieferanten kommunizierst und erste Produktmuster anforderst. Wir erklären dir sichere Zahlungsoptionen und zeigen dir, wie du erste Preisverhandlungen führst. Zum Abschluss der Woche hast du Kontakt zu 2-3 potenziellen Lieferanten aufgenommen und erste Muster bestellt.

Mit dieser Phase beherrschst du die Grundlagen der Produktrecherche und verfügst über alle notwendigen Kenntnisse, um dein erstes profitables Produkt zu identifizieren und rechtlich abzusichern.



Phase 3: Erste Produktlistings & Verkäufe (14 Stunden)

Du lernst, wie du dein erstes Produkt erfolgreich bei Amazon einstellst, optimale Listings erstellst und deine ersten Verkäufe generierst.

Woche 9: Produktlistings erstellen (3,5 Stunden)

In dieser Woche lernst du die Grundlagen für überzeugende Amazon-Produktlistings kennen. Wir zeigen dir, wie du einen verkaufstarken Produkttitel entwickelst, der sowohl für den Amazon-Algorithmus als auch für potenzielle Kunden optimiert ist. Du erfährst, welche Keywords relevant sind und wie du diese strategisch platzierst. Wir führen dich durch die Erstellung kundenorientierter Bullet Points, die die wichtigsten Produktvorteile hervorheben. Du lernst, wie du eine überzeugende Produktbeschreibung schreibst und Backend-Keywords optimal nutzt, um deine Sichtbarkeit zu erhöhen.

Woche 10: Produktbilder & Grundlagen visueller Darstellung (3,5 Stunden)

Diese Woche widmet sich den visuellen Elementen deines Listings. Du lernst die technischen Anforderungen für Produktbilder kennen und erfährst, wie du auch mit begrenztem Budget ansprechende Produktfotos erstellen kannst. Wir zeigen dir die wichtigsten Bildkomposition-Regeln und welche Perspektiven bei Amazon-Kunden besonders gut funktionieren. Du erhältst eine Einführung in die Grundlagen von A+ Content und lernst, wie du deine Produktbeschreibung visuell aufwertest. Zum Abschluss der Woche hast du alle notwendigen Bilder für dein erstes Produkt erstellt.



Phase 3: Erste Produktlistings & Verkäufe (14 Stunden)

Du lernst, wie du dein erstes Produkt erfolgreich bei Amazon einstellst, optimale Listings erstellst und deine ersten Verkäufe generierst.

Woche 11: Erste Verkäufe generieren & Bewertungen sammeln (3,5 Stunden)

In dieser kritischen Woche lernst du, wie du deine ersten Verkäufe auf Amazon generierst. Wir zeigen dir verschiedene legitime Strategien, um erste Bewertungen für deine Produkte zu sammeln, ohne gegen Amazons Richtlinien zu verstoßen. Du erfährst, wie du das Amazon Vine-Programm und das Early Reviewer Program nutzen kannst. Wir entwickeln gemeinsam eine durchdachte Preisstrategie für deine Markteinführung und zeigen dir, wie du durch zeitlich begrenzte Angebote erste Verkaufsimpulse erzeugst. Du lernst den professionellen Umgang mit ersten Kundenfragen und negativen Bewertungen.

Woche 12: Amazon PPC Grundlagen & erste Werbung (3,5 Stunden)

Die letzte Woche dieser Phase bietet dir einen Einstieg in die Grundlagen des Amazon-Werbesystems. Du lernst die wichtigsten Werbeformate kennen -- Sponsored Products, Sponsored Brands und Sponsored Display -- und verstehst, wann welches Format für deine ersten Verkäufe am sinnvollsten ist. Wir zeigen dir, wie du deine ersten Kampagnen mit kleinem Budget aufsetzt und dabei typische Anfängerfehler vermeidest. Du erfährst, wie du die wichtigsten Kennzahlen wie ACoS interpretierst und deine Kampagnen Schritt für Schritt optimierst. Zum Abschluss des Kurses hast du dein erstes Produkt erfolgreich gelistet und deine ersten Werbekampagnen gestartet.

Nach Abschluss dieses Grundlagenkurses hast du alle notwendigen Kenntnisse und praktischen Fähigkeiten, um dein erstes Amazon FBA Produkt erfolgreich zu verkaufen und erste Umsätze zu generieren.