

vivit solutions | Insights

AMAZON- ABC

Die wichtigsten Abkürzungen
verstehen und nutzen.

amazon ads
Verified
partner

 solutions for amazon 



Was erwartet Dich?

01

Im Überblick

Welche Arten von Abkürzungen gibt es?

02

Abkürzungen erklärt

Was bedeuten die Abkürzungen?

-
03

04

ROAS verstehen und berechnen

Wir geben Dir ein Beispiel, wie der ROAS berechnet wird.

05

Unterschied zum ACoS

Worin unterscheidet sich der ROAS vom ACoS?

06

Fazit

Wir haben Dir die wichtigsten Punkte noch einmal zusammengefasst.



Alle kennen es: Ein neues Geschäftsfeld, ein neuer Marktplatz oder der Start auf Social Media. Überall gibt es neue Abkürzungen und Begriffe mit denen man sich erstmal vertraut machen muss.

Sobald man als Händler:in auf Amazon die ersten Schritte wagt, fällt einem auf, dass es hier nicht anders ist. Amazon verwendet natürlich auch eine Vielzahl von Abkürzungen und Akronymen.

Da das Anfangs schon mal verwirrend sein kann, haben wir alles für Dich zusammengefasst. Verschaffe Dir also erstmal einen Überblick über die vier Arten der vorhandenen Abkürzungen:

Produktbezogen

- ASIN
- EAN
- BSR

Versandmodell-bezogen

- FBA
- FBM
- BB

Werbebezogen

- PPC
- ACoS
- ROAS
- CTR

Geschäftsmodell-bezogen

- B2B
- B2C
- PL



Was bedeuten nun die einzelnen Abkürzungen?

Hier findest Du Erklärungen zu jedem Begriff.

Produktbezogene Abkürzungen:

ASIN (Amazon Standard Identification Number)

- Eine eindeutige 10-stellige alphanumerische Kennung für jedes Produkt auf Amazon.

EAN (European Article Number)

- Die europäische Version der UPC, also ein Barcode zur Produktidentifikation.

BSR (Best Seller Rank)

- Zeigt die Verkaufsleistung eines Produkts innerhalb derselben Kategorie an.

Verkäuferbezogene Abkürzungen:

FBA (Fulfillment By Amazon)

- Amazon übernimmt Lagerung, Verpackung und Versand der Produkte für Verkäufer:innen.

FBM (Fulfillment By Merchant)

- Verkäufer:innen übernehmen Lagerung, Verpackung und Versand selbstständig.

BB (Buy Box)

- Das Feld auf der Produktseite, in dem der Artikel direkt in den Warenkorb gelegt werden kann.



Werbebezogene Abkürzungen:

PPC (Pay Per Click)

- Ein Werbemodell, bei dem Werbetreibende nur für tatsächliche Klicks auf die Anzeige zahlen.

ACoS (Advertising Cost of Sales)

- Prozentsatz der zurechenbaren Verkäufe, der für Werbung ausgegeben wurde.

ROAS (Return on Advertising Spend)

- Dieser gibt an, wie viel Umsatz pro investiertem Werbeeuro generiert wird.

CTR (Click Through Rate)

- Prozentsatz der Kaufinteressierten, die eine Anzeige sehen und darauf klicken.

Geschäftsmodellbezogene Abkürzungen:

B2B (Business to Business)

- Geschäfte zwischen Unternehmen.

B2C (Business to Consumer)

- Geschäfte zwischen Unternehmen und Endverbrauchern.

PL (Private Label)

- Eigenmarkenprodukte, die unter der Marke des verkaufenden angeboten werden.



Der ROAS (Return on Advertising Spend) ist eine wichtige Kennzahl auf Amazon, um die Effizienz der eigenen Werbekampagnen zu messen.

Definition und Berechnung

ROAS steht für "Return on Advertising Spend" und gibt an, wie viel Umsatz pro investiertem Werbeeuro generiert wird.



Die Formel zur Berechnung lautet:

$$\text{ROAS} = \text{Werbeumsatz} / \text{Werbeausgaben}$$

Der ROAS wird als absolute Zahl angegeben, nicht als Prozentsatz.

Bedeutung für Amazon-Verkäufer:innen

- Ermöglicht die Bewertung der Rentabilität von Werbekampagnen.
- Hilft bei der Optimierung von Marketingstrategien.
- Zeigt, welche Kampagnen oder Keywords profitabel sind.

Unterschied zum ACoS



Während der ROAS den Umsatz ins Verhältnis zu den Werbeausgaben setzt, **gibt der ACoS (Advertising Cost of Sales) den prozentualen Anteil der Werbekosten am Umsatz an.**

Der ROAS ist also der Kehrwert des ACoS.



Wie wird der ROAS-Wert interpretiert?

Ein höherer ROAS-Wert bedeutet eine bessere Performance der Werbekampagne. Beispielsweise bedeutet ein ROAS von 5, dass für jeden in Werbung investierten Euro 5 Euro Umsatz generiert wurden.

Für eine genaue Bewertung solltest Du Deinen **Break-Even-Point kennen** und einen **Ziel-ROAS festlegen**, der die Profitabilität unter Berücksichtigung aller Kosten gewährleistet.



Amazon verwendet zahlreiche Abkürzungen, die für Verkäufer:innen essenziell sind, um die Plattform optimal und effizient zu nutzen. Sie reichen von produktbezogenen Kennungen wie ASIN und EAN über verkaufsrelevante Begriffe wie FBA (Fulfillment by Amazon) und BB (Buy Box) bis hin zu Werbebegriffen wie PPC und ACoS.

Dabei erleichtern sie die Kommunikation, optimieren Prozesse und helfen Dir dabei, Deine Produkte gezielt auf Amazon zu vermarkten und zu verwalten.

SPRICH MIT UNS

Du findest Dich im Wald der Begriffe nicht mehr zurecht?
Wir helfen Dir gerne!

Termin vereinbaren



amazon ads
Verified
partner