

vivit solutions | Insights

HÄNDLER:IN WERDEN

Wie melde ich meine Marke
auf Amazon an?

amazon ads
Verified
partner

 solutions for amazon



Was erwartet Dich?

01

Gründe für Amazon

Welche Gründe sprechen für Amazon als Marktplatz?

02

Die Vorteile erklärt

-

03

Was spricht für Amazon als Marktplatz?

04

Amazon Händler:in werden

Wie wird eine Marke auf Amazon angemeldet?

05

Checkliste

Gehe unsere Checkliste durch und überprüfe nochmal, ob ein oder mehrere Punkte noch offen sind.



06

Fazit

Wieso solltest Du Deine also jetzt auf Amazon anmelden?



Amazon bietet Dir eine einzigartige Plattform, um von der enormen Reichweite des Marktplatzes, einem etablierten Kundenvertrauen und effizienten Verkaufsprozessen zu profitieren – ideale Voraussetzungen, um das eigene Geschäft erfolgreich zu skalieren und neue Märkte zu erschließen.

Da Amazon weltweit bereits einen großen Teil des gesamten E-Commerce-Umsatzes ausmacht, gibt es nahezu keinen Weg mehr daran vorbei. Der Verkauf auf Amazon lohnt sich ganz besonders, da Amazon den eigenen Internetauftritt auf die Kundenbedürfnisse durch viele Tests durchgehend optimiert hat.

Es gibt also **viele Gründe, warum sich der Verkauf auf dem Amazon Marktplatz besonders lohnt:**

- ✓ **Enorme Reichweite und Kundenbasis**
- ✓ **Vertrauensvorschuss durch Markenbekanntheit**
- ✓ **Internationale Expansion**
- ✓ **Logistik und Fulfillment**
- ✓ **Effiziente Verkaufsprozesse**
- ✓ **Marktforschung und Sichtbarkeit**



01 **Enorme Reichweite und Kundenbasis**

Amazon verfügt über eine riesige Kundenbasis mit Millionen aktiver Nutzer:innen. Allein in Deutschland besuchen täglich rund 44 Millionen Menschen die Plattform. Etwa 55% aller Kaufinteressierten beginnen somit ihre Produktsuche auf Amazon. Dies bietet Verkäufer:innen ein enormes Marktpotenzial und die Chance, eine neue Kundschaft zu gewinnen.

02 **Vertrauensvorschuss durch Markenbekanntheit**

Die Kundschaft vertraut der Amazon-Plattform und überträgt das aufgebaute Vertrauen auch auf dort angebotene Produkte. Dies verschafft selbst neuen Marken einen Vertrauensvorschuss und erleichtert den Markteintritt.

03 **Internationale Expansion**

Amazon ermöglicht Verkäufer:innen, relativ einfach in ausländische Märkte zu expandieren. Mit einem Versand in über 100 Länder bietet Dir die Plattform also eine globale Reichweite.

04 **Logistik und Fulfillment**

Mit dem FBA-Programm (Fulfillment by Amazon) kann die Lagerung, Verpackung und der Versand an Amazon selbst ausgelagert werden. Das spart Dir Zeit, Ressourcen und ermöglicht schnellen Versand sowie Zugang zur wertvollen Prime-Kundschaft.



05 Effiziente Verkaufsprozesse

Amazons strenge Richtlinien und Überwachung erzwingen effiziente Prozesse. Das kann Anfangs zwar herausfordernd sein, führt aber oft zu Verbesserungen im Geschäftsbetrieb.

06 Vertrauensvorschuss durch Markenbekanntheit

Amazon dient oft als erste Anlaufstelle für Produktrecherchen. Selbst wenn der Kauf woanders erfolgt, erhöht die Präsenz auf Amazon Deine Markenbekanntheit.

Durch diese Vorteile bieten sich Dir einzigartige Möglichkeiten, Deine Reichweite zu vergrößern, neue Kunden zu gewinnen und Dein Geschäft effizient zu skalieren.



Markenanmeldung

Die Markenanmeldung bei Amazon erfordert zunächst einige wichtige Voraussetzungen. Im Zentrum steht dabei eine offizielle Markenregistrierung beim jeweiligen Patentamt (z.B. DPMA). Zusätzlich muss die Marke bereits auf Produkten oder Verpackungen angebracht sein. Die Registrierungsnummer Deiner bildet dabei die Grundlage für den Anmeldeprozess.

Der Registrierungsprozess

Im Amazon Seller Central beginnt aber die eigentliche Anmeldung. Hier müssen zunächst genaue Markeninformationen hinterlegt werden - vom exakten Markennamen über die Markenart bis hin zur Registrierungsnummer Deiner Marke. Angaben zu Produktkategorien, Produktionsländern und ein Markenlogo sind zusätzlich erforderlich.

Abschluss und Bestätigung

Der finale Schritt umfasst eine Verifizierung durch Amazon, bei der ein Bestätigungscode an Markeninhaber:innen gesendet wird.



Tipp:

Falls Deine Marke noch nicht vollständig registriert ist, kannst du das Amazon IP-Accelerator Programm nutzen, was 2-6 Wochen dauert.



Voraussetzungen:



- Eine offiziell beim Patentamt (z.B. DPMA) registrierte Marke.
- Die zugeteilte Marken-Registrierungsnummer.
- Die Marke muss auf Produkten oder Verpackungen sichtbar sein.

Registrierungsprozess:

Anmeldung:

- Mit Verkäuferkonto im Amazon Seller Central anmelden

Markeninformationen eingeben:

- Exakten Markennamen angeben
- Art der Marke auswählen (text- oder bildbasiert)
- Marken-Registrierungsnummer eintragen
- Patentamt auswählen

Zusätzliche Angaben:

- Produktkategorien definieren
- Länder für Produktion und Vertrieb nennen
- Markenlogo hochladen (falls bildbasiert)

Verifizierung:

- Amazon sendet einen Bestätigungscode an die innehabende Person der Marke, der an Amazon zurückgesendet werden muss.



Es gibt viele Gründe Amazon Händler:in zu werden und sich für den Marktplatz zu entscheiden.

Sollten Deine Produkte bereits auf Amazon von Resellern verkauft werden, ist es aber **höchste Zeit die eigene Marke anzumelden!**

Auch in dem Fall, dass Deine Marke noch garnicht auftaucht, lohnt es sich diese Chance wahrzunehmen.

Kurz gesagt: Melde Deine Marke an, sichere Deine Umsätze und skaliere Dein Geschäft ganz nebenher mit Amazon.

SPRICH MIT UNS

Du benötigst Unterstützung
um Deine Marke anzumelden?
Wir helfen Dir gerne!

Termin vereinbaren



amazon ads
Verified
partner