



WissensReich
ACADEMY

Kursplan Amazon FBA Masterclass

Strukturierter Kursplan für die dreimonatige
Amazon FBA Masterclass, aufgeteilt auf 22
Stunden Live-Unterricht und 20 Stunden
Selbstlernen.





Phase 1: Listing-Optimierung & SEO

(14 Stunden)

Du lernst, wie du bestehende Produktlistings optimierst, fortgeschrittenes Amazon SEO beherrschst und deine Verkäufe durch bessere Sichtbarkeit steigertest.

Woche 1: Listing-Performance-Analyse & Optimierung (3,5 Stunden)

In dieser ersten Woche analysierst du die Performance deiner bestehenden Listings systematisch. Du lernst, wie du mit fortgeschrittenen Analyse-Tools die Schwachstellen deiner aktuellen Produktseiten identifizierst und gezielt verbesserst. Wir zeigen dir, wie du A/B-Tests für Titel, Bullet Points und Beschreibungen durchführst und die Ergebnisse korrekt interpretierst. Du erfährst, wie du Conversion-Raten analysierst und verstehst, welche Listing-Elemente den größten Einfluss auf deine Verkäufe haben. Zum Abschluss der Woche entwickelst du einen systematischen Optimierungsplan für deine bestehenden Produkte.

Woche 2: Erweiterte A+ Content & Storefront-Optimierung (3,5 Stunden)

Diese Woche widmet sich der professionellen Gestaltung erweiterten Contents. Du lernst, wie du A+ Content strategisch einsetzt, um deine Conversion-Rate zu steigern und deine Marke zu stärken. Wir zeigen dir fortgeschrittene Design-Techniken für Vergleichstabellen, Lifestyle-Bilder und interaktive Elemente. Du erfährst, wie du eine professionelle Amazon-Storefront aufbaust, die Kunden zum Stöbern in deinem gesamten Sortiment einlädt und Cross-Selling-Potenziale nutzt. Ein besonderer Fokus liegt auf der Entwicklung einer konsistenten Markenidentität über alle deine Produktlistings hinweg.



Phase 1: Listing-Optimierung & SEO

(14 Stunden)

Du lernst, wie du bestehende Produktlistings optimierst, fortgeschrittenes Amazon SEO beherrschst und deine Verkäufe durch bessere Sichtbarkeit steigertest.

Woche 3: Fortgeschrittenes Amazon-SEO & Ranking-Strategien (3,5 Stunden)

In dieser technisch anspruchsvollen Woche vertiefst du dein Verständnis des Amazon A9-Algorithmus und lernst fortgeschrittene Ranking-Strategien kennen. Du erfährst, wie du mit professionellen Tools wie Simsalla komplexe Keyword-Recherchen durchführst und Long-Tail-Keywords strategisch nutzt. Wir zeigen dir, wie du saisonale Trends in deiner SEO-Strategie berücksichtigst und deine Keywords an sich ändernde Suchverhalten anpasst. Du lernst fortgeschrittene Techniken zur Indexierung-Überwachung und wie du Ranking-Probleme frühzeitig erkennst und behebst. Zum Abschluss entwickelst du eine langfristige SEO-Strategie für dein gesamtes Produktportfolio.

Woche 4: Conversion-Optimierung & Kundenerfahrung (3,5 Stunden)

Die letzte Woche dieser Phase konzentriert sich auf die Maximierung deiner Conversion-Rate durch optimierte Kundenerfahrungen. Du lernst, wie du Kundenfeedback systematisch auswertest und für Listing-Verbesserungen nutzt. Wir zeigen dir fortgeschrittene Strategien für den Umgang mit negativen Bewertungen und wie du diese in Verkaufschancen umwandelst. Du erfährst, wie du durch strategisches Pricing und zeitlich begrenzte Angebote deine Verkaufszahlen steuerst. Abschließend lernst du, wie du Kundenfragen proaktiv in deinen Listings antizipierst und dadurch Kaufhemmnisse reduzierst.

Mit dieser Phase beherrschst du alle fortgeschrittenen Techniken der Listing-Optimierung und kannst deine bestehenden Produkte systematisch für höhere Verkaufszahlen und bessere Margen optimieren.



Phase 2: Fortgeschrittenes Marketing & Skalierung (14 Stunden)

Du lernst komplexe Werbestrategien, externe Traffic-Quellen und entwickelst systematische Ansätze zur Skalierung deines bestehenden Geschäfts.

Woche 5: Fortgeschrittenes Amazon PPC & Campaign-Management (3,5 Stunden)

Diese Woche baut auf deinen bisherigen PPC-Erfahrungen auf und führt dich in komplexe Kampagnenstrukturen ein. Du lernst, wie du mit fortgeschrittenen Targeting-Optionen, Ausschlüssen und Gebotsstrategien deine Werbeeffizienz maximierst. Wir zeigen dir, wie du saisonale Kampagnen planst und deine Werbung an Marktveränderungen anpasst. Du erfährst, wie du Produktgruppen strategisch bewirbt und Cross-Selling über PPC-Kampagnen förderst. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung profitabler Remarketing-Strategien und der Nutzung von Amazon DSP für erweiterte Werbemöglichkeiten.

Woche 6: Externe Traffic-Quellen & Omnichannel-Marketing (3,5 Stunden)

In dieser Woche erweiterst du deine Marketingstrategien über Amazon hinaus. Du lernst, wie du Facebook- und Instagram-Ads speziell für Amazon-Produkte optimierst und externe Besucher erfolgreich zu Amazon-Käufern konvertierst. Wir zeigen dir, wie du Google Shopping-Kampagnen für deine Produkte aufsetzt und organischen Traffic über Content-Marketing und SEO generierst. Du erfährst, wie du strategische Influencer-Kooperationen aufbaust und deren ROI korrekt misst. Abschließend lernst du, wie du E-Mail-Marketing für Kundenbindung und Repeat-Purchases einsetzt, auch innerhalb der Amazon-Beschränkungen.



Phase 2: Fortgeschrittenes Marketing & Skalierung (14 Stunden)

Du lernst komplexe Werbestrategien, externe Traffic-Quellen und entwickelst systematische Ansätze zur Skalierung deines bestehenden Geschäfts.

Woche 7: Vertiefte Markt- und Wettbewerbsanalyse (3,5 Stunden)

Diese Woche führt dich in fortgeschrittene Analyse-Techniken ein, die über einfache Produktrecherche hinausgehen. Du lernst, wie du detaillierte Marktanalysen durchführst, die Markttrends, Saisonalität und Wachstumspotenziale berücksichtigen. Wir zeigen dir, wie du Wettbewerber systematisch überwachst und deren Strategien für deine eigenen Entscheidungen nutzt. Du erfährst, wie du Marktlücken identifizierst und neue Produktchancen in bestehenden Märkten findest. Ein besonderer Fokus liegt auf der Analyse internationaler Märkte und der Bewertung von Expansionschancen.

Woche 8: Produktportfolio-Strategie & Diversifikation (3,5 Stunden)

Die letzte Woche dieser Phase widmet sich der strategischen Entwicklung deines Produktportfolios. Du lernst, wie du ein kohärentes und diversifiziertes Portfolio aufbaust, das Risiken streut und Synergiepotenziale nutzt. Wir zeigen dir, wie du Cross-Selling-Potenziale zwischen deinen Produkten entwickelst und Produktfamilien strategisch planst. Du erfährst, wie du neue Produktideen basierend auf bestehenden Kunden-Insights entwickelst und dabei deine Markenidentität stärkst. Zum Abschluss entwickelst du einen langfristigen Produktentwicklungsplan, der deine Marktposition systematisch ausbaut.

Mit dieser Phase verfügst du über alle fortgeschrittenen Marketing- und Skalierungsstrategien, um dein Amazon-Business systematisch auszubauen und neue Wachstumspotenziale zu erschließen.



Phase 3: Internationale Expansion & Exit-Strategien (14 Stunden)

Du lernst, wie du dein erfolgreiches Business auf internationale Märkte ausweitest, durch Automatisierung skalierst und verschiedene Exit-Strategien entwickelst.

Woche 9: Internationale Expansion & Marktplätze (3,5 Stunden)

In dieser Woche erfährst du, wie du dein erfolgreiches Amazon-Geschäft international expandierst. Du lernst, wie du verschiedene internationale Marktplätze systematisch analysierst und die vielversprechendsten Zielmärkte basierend auf Marktgröße, Wettbewerbsdichte und Einstiegsbarrieren auswählst. Wir behandeln die rechtlichen und steuerlichen Besonderheiten der internationalen Expansion und zeigen dir, wie du deine Listings und Marketing-Strategien an verschiedene kulturelle Anforderungen anpasst. Du erfährst, wie du internationale Beschaffung und komplexe Logistik-Netzwerke managst, um global erfolgreich zu verkaufen.

Woche 10: Multi-Channel-Strategie & Diversifikation (3,5 Stunden)

Diese Woche widmet sich der Diversifikation deiner Verkaufskanäle über Amazon hinaus. Du lernst, wie du einen eigenen Onlineshop aufbaust und diesen strategisch mit deinem Amazon-Geschäft verknüpfst. Wir zeigen dir, wie du weitere Marktplätze wie Kaufland, Otto und eBay in deine Strategie integrierst und Multi-Channel-Inventory effizient verwaltest. Du erfährst, wie du B2B-Potenziale erschließt und Großhandelsbeziehungen aufbaust. Ein besonderer Fokus liegt auf der Entwicklung von Dropshipping-Strategien und der Erschließung zusätzlicher Einnahmequellen ohne zusätzliche Lagerbestände.



Phase 3: Internationale Expansion & Exit-Strategien (14 Stunden)

Du lernst, wie du dein erfolgreiches Business auf internationale Märkte ausweitest, durch Automatisierung skalierst und verschiedene Exit-Strategien entwickelst.

Woche 11: Automatisierung & Systemoptimierung (3,5 Stunden)

In dieser Woche konzentrieren wir uns darauf, dein Business zu systematisieren und zu automatisieren. Du lernst, wie du mit virtuellen Assistenten und Remote-Teams effektiv arbeitest und wiederkehrende Aufgaben automatisierst. Wir stellen dir die wichtigsten Tools für Preisoptimierung, Inventory-Management und Kundenkommunikation vor. Du erfährst, wie du Prozesse dokumentierst und standardisierst, damit sie von Mitarbeitern zuverlässig ausgeführt werden können. Zum Abschluss entwickelst du ein System für Remote-Leadership und Qualitätskontrolle, das dir ermöglicht, dich auf strategische Entscheidungen zu konzentrieren.

Woche 12: Exit-Strategien & Business-Bewertung (3,5 Stunden)

Die letzte Woche der Masterclass widmet sich den verschiedenen Möglichkeiten, dein aufgebautes Amazon-Business gewinnbringend zu verkaufen. Du lernst die verschiedenen Bewertungsmethoden für Amazon FBA Businesses kennen und verstehst, welche Faktoren den Verkaufswert beeinflussen. Wir führen dich durch alle notwendigen Schritte zur Vorbereitung deines Unternehmens für einen erfolgreichen Exit und zeigen dir, wie du Geschäftszahlen attraktiv präsentierst. Du erhältst einen detaillierten Überblick über Verkaufsplattformen und -prozesse und wirst auf Verhandlungen mit potenziellen Käufern vorbereitet. Abschließend diskutieren wir alternative Exit-Strategien wie teilweise Verkäufe und Investor-Partnerships.

Nach Abschluss dieser Masterclass hast du alle fortgeschrittenen Kenntnisse und Strategien, um dein Amazon FBA Business zu einem skalierbaren, automatisierten und international tätigen Unternehmen auszubauen, das du erfolgreich verkaufen oder langfristig als passive Einnahmequelle nutzen kannst.



Bereit, zu wachsen?

Du hast jetzt einen klaren Einblick, was dich im Amazon FBA Masterclass erwartet. Du weißt, wie tief dieser Kurs geht – und wie sehr er dich nach vorne bringen kann.

Und wenn du dir jetzt denkst:

„Das will ich auch!“

Dann ist der nächste Schritt ganz einfach:

 **Buche dir jetzt dein kostenloses Beratungsgespräch**

- ✓ Persönlich & individuell
- ✓ 100 % unverbindlich
- ✓ Exakt auf deine Situation zugeschnitten



Scanne einfach den QR-Code

und sichere dir deinen Termin direkt online!



 **Und das Beste daran?**

Dieser Kurs ist zu 90 % staatlich förderfähig.

Kein Haken.

Kein Risiko.

Kein Grund zu zögern.

Mach jetzt den ersten Schritt –
und wir gehen den Rest gemeinsam.

Deine Marke wartet nicht. Starte jetzt.