

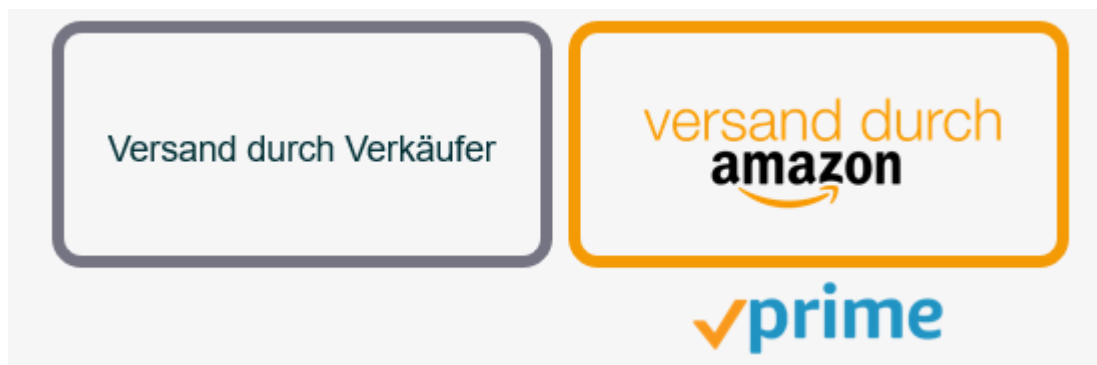
Marco Giusti Account Manager Amazon Services GmbH

Versandoptionen beim Verkauf auf Amazon

Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ Beim Verkauf auf Amazon stehen Ihnen zwei Versandmöglichkeiten zur Verfügung: Der Eigenversand (Versand durch Verkäufer) und *Versand durch Amazon*.
- ✓ Diese schließen einander nicht aus: Sie können beide Versandmöglichkeiten nutzen, um Ihren Erfolg auf dem Amazon Marketplace zu optimieren.
- ✓ Nutzen Sie Versand durch Amazon, um: Zugang zu *Prime* Kund:innen, einen Wettbewerbsvorteil auf das Einkaufswagenfeld und Zeitersparnis zu erhalten.
- ✓ Verwenden Sie im *Versand durch Amazon* unsere Spezialprogramme, um auch [schwere und sperrige Artikel](#) abzubilden.

Mit dem Eigenversand und Versand durch Amazon bietet Ihnen der [Amazon Marketplace](#) zwei Versandoptionen, die für jedes Produkt differenziert ausgewählt und so miteinander kombiniert werden können.



1. Eigenversand:

Beim Eigenversand bleiben Sie unabhängig: Sie bearbeiten eigenständig Bestellungen und Rücksendungen, kommissionieren selbst und nutzen für den Versand Ihre eigene Verpackung und Ihren **eigenen Transporteur**. Bei günstigen Produkten oder Produkten mit **geringer Marge** oder **geringer Stückzahl** bleiben Sie maximal profitabel. Das Programm eignet sich z.B. für Produkte, bei denen Sie die **Lagerbuchhaltung bei sich vor Ort** bevorzugen, um beispielsweise ein Ladengeschäft schnell mit Ware versorgen zu können.



2. Versand durch Amazon:

Bei Versand durch Amazon erhalten Sie **alles aus einer Hand**. Sie erhalten das *Prime*-Logo für eingesendete Produkte und Amazon übernimmt die Abwicklung der Bestellungen: Pick und Pack, den Versand, Kundenservice und die Retourenabwicklung. Somit haben Sie **mehr Zeit für das Wesentliche**: Sourcing, Strategie und Markenaufbau und profitieren von Amazons fortschrittlichem weltweitem Logistik-Netzwerk. Besonders gut eignen sich Produkte, die sich bereits gut verkaufen, klein und leicht sind, ausreichend Lagerbestand haben und/oder sich für den **internationalen Verkauf** eignen.



3. Welche Vorteile bietet Ihnen das Prime Program?

Zugang zu Prime Kund:innen

- Prime-Kund:innen als **neue Zielgruppe**
- Prime-Kund:innen sind die treuesten und kaufstärksten Kund:innen auf Amazon

Wettbewerbsvorteil

- Höhere Chancen auf das **Einkaufswagen-Feld** durch das Prime Logo und somit höhere **Sichtbarkeit**

Marketing - Möglichkeiten

- Teilnahme an Blitzangeboten, Angebot des Tages, 7-Tage-Angebote
- Gesponserte Produkte

Zufriedenere Kunden

- Besseres Käuferlebnis für Kund:innen
- Chance auf gute **Kundenbewertungen**
- Transparente **Liefergarantie**
- Rund-um-die-Uhr-Kundenservice von Amazon

Kostensparnis

Versand durch Amazon bietet aufgrund seiner ausgereiften Logistikinfrastruktur kompetitive Preise

Zeitersparnis

Fokus auf **Kerngeschäft**, andere Vertriebskanäle, stationären Handel usw.

Internationalisierung

Europaweiter Verkauf (DE, UK, FR, IT, ES, NL, SE, PL)

versand durch amazon

4. Gegenüberstellung der Programme

	Eigenversand	<i>Versand durch Amazon</i>
Bestandslager	Warenlager Verkaufspartner:in	Amazon Logistikzentrum
Bestellabwicklung und Verpackung	Verkaufspartner:in	Amazon
Versandetiketten	Verkaufspartner:in	-
Lieferung ab Warenlager	Transporteur nach Wahl	Amazon Versandnetzwerk
Warenrücksendungen	Zurück an Verkaufspartner:in	Zurück zum Amazon Versandzentrum
Kundenservice 24/7	Verkaufspartner:in	Amazon
Ideale Produkte	Produkte mit kleinen Margen; Produkte, die für <i>Versand durch Amazon</i> nicht berechtigt sind	Leicht verkäuflich; Hohe Nachfrage und Vorhersehbare Nachfrage

Für den Inhalt dieses Dokuments ist Amazon verantwortlich.

3