

Tatjana Mack, ICONIC GmbH

# Hands-On Amazon Advertising: Anlage, Optimierung & KPIs

## Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ **Schaffe die optimale Ausgangslage für dein Advertising!**
  - Stelle sicher, dass Lagerbestand, Buy Box, Bewertungen, SEO und Content optimiert sind, bevor du Geld in Werbung investierst.
- ✓ **Plane dein Kampagnensetup granular und strategisch!**
  - Strukturiere deine Kampagnen nach Ziel (Branding, Performance, Abwehr, Angriff etc.).
  - Arbeite mit klarer Benennung, sauberer Keyword-Recherche und getrennten Kampagnen für generische, Eigenmarken- und Wettbewerbs-Keywords.
- ✓ **Optimiere kontinuierlich – nicht punktuell!**
  - Führe 2–3 Performance-Checks pro Woche ein.
  - Prüfe Budget, Gebote, Suchbegriffe und Zielerreichung (ACoS/TACoS) regelmäßig und passe dynamisch an.
  - Nutze prozentuale Gebotsanpassungen statt fixer Beträge.
- ✓ **Nutze die gesamte Werbevielfalt entlang der Customer Journey!**
  - Kombiniere alle Werbeformate in allen Funnel-Stufen.
  - Setze Video- und Bildformate bewusst für Branding und Differenzierung ein.
- ✓ **Kontrolliere deine Profitabilität und Marktposition datengetrieben!**
  - Überwache regelmäßig Break-Even und Margen.
  - Analysiere Marktbewegungen, Wettbewerberaktivitäten und saisonale Schwankungen.
  - Nutze Tools und Events (Prime Day, Black Friday) gezielt zur Performance-Steigerung.

## 1. Amazon Marketing Kosmos

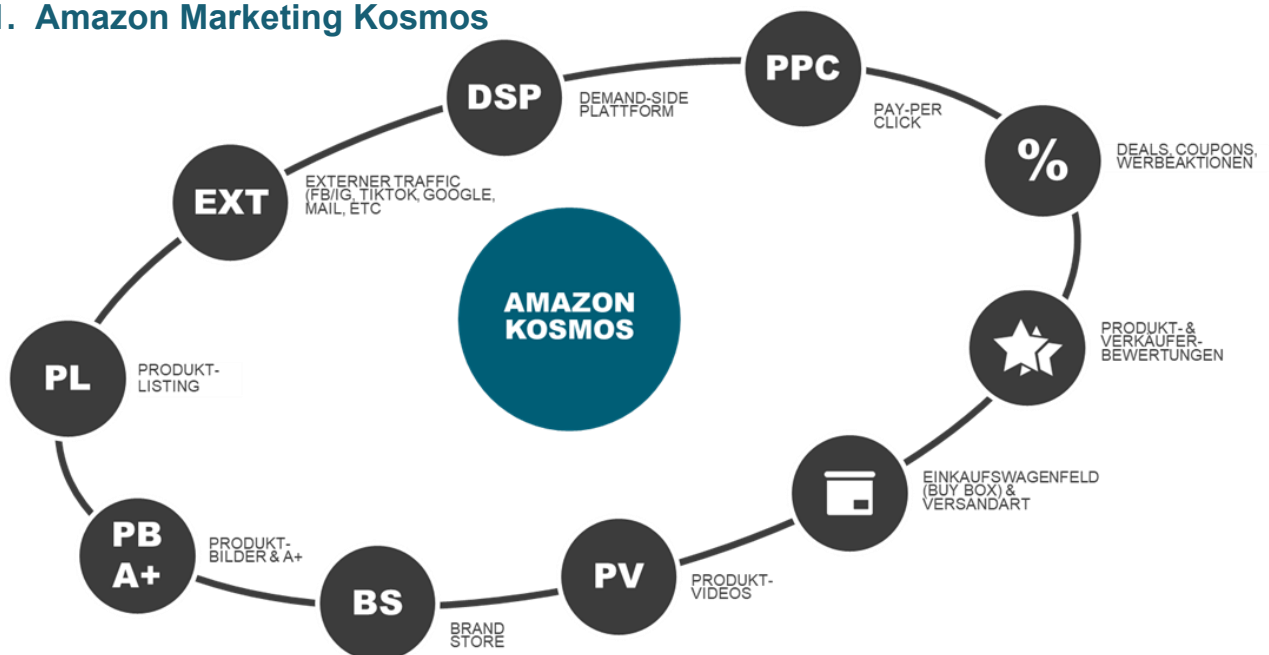


Abbildung 1: Amazon Marketing Kosmos

Ganzheitlicher Ansatz: Zusammenspiel von SEO, Content, Werbemaßnahmen wie Coupons etc. und Advertising.

**Ziel:** Sichtbarkeit und Conversion entlang der gesamten Customer Journey.

- Alle Elemente sollten bespielt & eingesetzt werden, um die bestmögliche Performance zu erreichen.

## 2. Warum ist Amazon Advertising sinnvoll?

- Gesteigerte Sichtbarkeit in einem überfüllten Markt oder Segment
- Potenzielle positive Beeinflussung des organischen Rankings
- Zusätzliche interessante Daten- und Informationspunkte über die Customer Journey
- Datenbasierte Optimierung und Skalierung

**Ziel:** Verkäufe der Produkte auf Amazon durch gezielte Platzierung von Werbeanzeigen steigern.

### Gründe für PPC

- Sichtbarkeit erhöhen
- Verkaufszahlen ankurbeln / unterstützen
- Neue Produkte gezielt fördern (Hebel für Produktlaunch)
- Höhere Positionen im Ranking anstreben bzw. verteidigen auch bei niedrigerem organischem Ranking möglich
- Brand Building & Kompetitive Kampagnen

### Voraussetzung

- Ausreichend Lagerbestand und aktive Buy Box (Einkaufswagenfeld)
- Optimal: Prime Versand (FBA oder Prime durch Verkäufer)
- Positive Sternebewertung und Rezensionen
- Optimiertes Produktlisting (Bilder, A+ Content, SEO, Backend,...)
- Wettbewerbsfähige Produkte

## 3. Werbeformate im Überblick

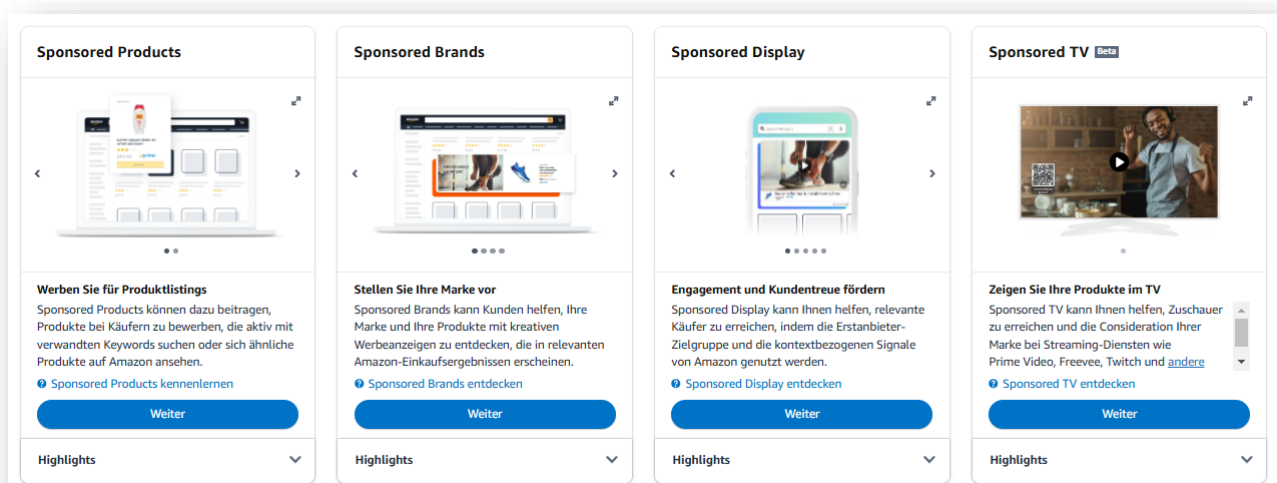


Abbildung 2: Amazon Werbeformate

## 4. Schritt-für-Schritt Maßnahmenplan

1. Schaffung der **optimalen Voraussetzung** (SEO, Retail Readiness, Preis-Leistung, Kalkulation, Rezensionen).
2. **Vorbereitung:** Produktprüfung, Zieldefinition (durchschnittlicher ACoS ca. 20- 25% / TACoS ca. 10%), initiales Werbebudget (~500 €).

3. Kampagnenplanung & -anlage:

- granular, strukturiert, nachvollziehbar, nach Zielgruppe bzw. Ausrichtungsart.
- Empfohlen: ASIN basiert.
- Defensive (Markenschutz), Offensive (Wettbewerb), Cross-Selling oder Retargeting Kampagnen ergänzen

4. **Performance-Check-In:** Performance regelmäßig kontrollieren, Gebote flexibel anpassen. „Always-on“-Strategie verfolgen, als hohe Schwankungen und on/off.

5. **Strategische** Kampagnen einsetzen:

- Defensive Kampagnen: Markenschutz der eigenen Produkte bzw. Markenbegriffe
- Offensive Kampagnen: Wettbewerbskampagnen auf Konkurrenzprodukte, Konkurrenzmarken
- Cross-Selling: Bewerbung von ergänzenden Produkten, nach bereits getätigten Käufen
- Retargeting: Nutzer:innen die bereits mit einer Werbung interagiert haben erneut ansprechen

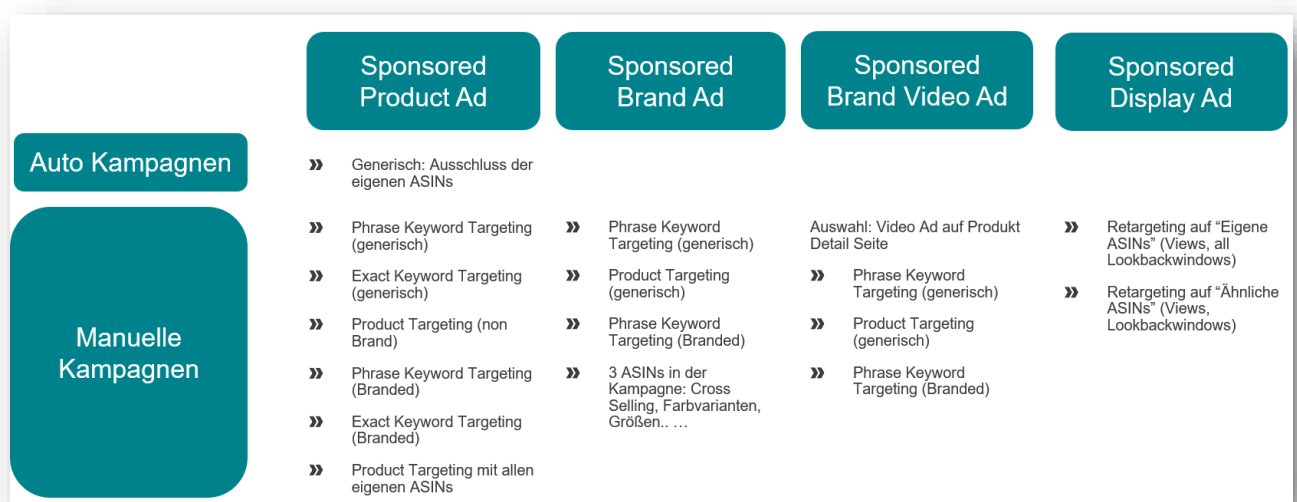


Abbildung 3: Blueprint ASIN basiertes Kampagnensetup

## 5. Performance Analyse Tools

Tool	Wo	Kurzbeschreibung
<b>Advertising Console</b>	<a href="https://advertising.amazon.com/de-de">https://advertising.amazon.com/de-de</a>	Advertising Console zum Verwalten der Werbekampagnen
<b>Statistiken &amp; Berichte</b>	Seller Central → Menu → Berichte	Umsatz & Performance Überblick Gesamtaccount
<b>Brand Analytics</b>	Seller Central → Menu → Brands	Dashboard & Metrics: Customer Loyalty Analysen, Consumer Behaviour Analytics, Suchanfrage Analyse / Keyword Analyse...
<b>Product Opportunity Explorer</b>	Seller Central → Menu → Growth	In-Market Insights für Suchanfragen & Kategorien (Trends, Sales Volume, Review Insights etc.)
<b>Category Insights</b>	Seller Central → Menu → Growth → Marketplace Product Guidance → Category Insights	Kategorie /Subkategorie Insights: Suchvolumen, Durchschnittspreise, Anzahl Wettbewerber etc.
<b>Product Recommendations</b>	Seller Central → Menu → Growth → Growth Opportunities → Product Recommendations	ASIN basierte Empfehlungen für Sales Steigerung, Sichtbarkeit, Conversion Optimierung etc.
<b>Helium10</b>	<a href="https://members.helium10.com/user/signin">https://members.helium10.com/user/signin</a>	Externes Analytics Tool
<b>Helium10 Chrome Extension</b>	<a href="https://www.helium10.com/de/tools/product-research/chrome-extension/">https://www.helium10.com/de/tools/product-research/chrome-extension/</a>	Tools wie: Product Xray, ASIN Grabber, Keyword Research
<b>ASIN Fetcher Chrome Extension</b>	<a href="https://chromewebstore.google.com/detail/asinfetcher-amazon-asin-g/eiiaaminhipheiklkloadaapojkpgmdfm?hl=en&amp;pli=1">https://chromewebstore.google.com/detail/asinfetcher-amazon-asin-g/eiiaaminhipheiklkloadaapojkpgmdfm?hl=en&amp;pli=1</a>	Alternative zu H10 Chrome Extension. ASIN Scraper
<b>Keepa</b>	<a href="https://keepa.com/#!/extquest">https://keepa.com/#!/extquest</a>	Pricing / Einkaufswagenfeld Tracker
<b>Sellerboard</b>	<a href="https://sellerboard.com/?p=01821">https://sellerboard.com/?p=01821</a>	Profitability & Performance Dashboard

Für den Inhalt dieses Dokuments ist allein der/die jeweilige Expert:in verantwortlich.  
Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte direkt an diese:n.