

David Jost, Account Manager Amazon Services GmbH

# Produkte mit niedrigem Preis auf Amazon.de

## Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ Steigende Kosten, anhaltende Inflation und die hohe Erwartungshaltung der Kund:innen führen insbesondere bei Produkten mit niedrigem Preis zum starken Preiswettbewerb und häufig sinkenden Margen.
- ✓ Um die Profitabilität zu wahren und ein bestmögliches Kundenerlebnis zu ermöglichen, können auf Amazon.de verschiedene Funktionen genutzt werden, die unseren Verkaufspartner:in gezielt helfen können.
- ✓ „Small and Light mit *Versand durch Amazon*“ ermöglicht es die passende und kostengünstige *Prime*-Logistiklösung zu finden, für kleine und leichte Produkte unter 10 bzw. 11 Euro mit Expansionsmöglichkeiten im europäischen Raum.
- ✓ Die Funktion „Mindestbestellmenge“ ermöglicht es, Ihren Umsatz bei Bestellungen mit mehreren Einheiten zu steigern und Versandkosten zu sparen.
- ✓ Coupons können Ihnen nicht nur dabei helfen Ihre Sichtbarkeit zu vergrößern, sondern auch Ihre Produkte kosteneffizient und zielgerichtet zu bewerben.

## 1. „*Versand durch Amazon Small and Light*“

Das „*Versand durch Amazon*-Programm Small and Light“ ist eine Versandlösung von Amazon für Ihre kleinen und leichten Produkte, mit einem Einzelverkaufspreis unter 9 £ (UK), 10 € (DE) oder 11 € (FR, IT und ES) (inkl. MwSt.). Sie erhalten dieselben „*Versand durch Amazon*“ Vorteile, jedoch mit reduzierten Versandkosten. Sie lagern ausgewählte Produkte in einem Amazon Warenlager und erhalten für diese das *Prime* Logo. Amazon übernimmt für Sie Pick und Pack, den Versand, den Kundenservice und die Retouren Abwicklung. Somit haben Sie mehr Zeit für das Wesentliche: Einkauf, Strategieentwicklung und Markenaufbau.

Sie profitieren von Amazons Logistik-Netzwerk und sparen zugleich Versandkosten. Small and Light ist das richtige Programm, um den internationalen Versand auf lokaler Ebene zu testen und die Reichweite Ihrer Produktlinien zu vergrößern. [Hier können Sie nachschauen](#), ob Ihre Produkte für „Versand durch Amazon Small and Light“ berechtigt sind.

## 2. „Mindestbestellmenge“

Mit der Programmfunktion "Mindestbestellmenge" können Sie niedrigpreisige Artikel mit einer Mindeststückzahl anbieten und mehrere Einheiten pro Sendung verkaufen. Diese Funktion ermöglicht Ihrem Unternehmen, durch den Verkauf preisgünstiger Produkte Wachstum zu erzielen und Kund: innen neue Auswahlmöglichkeiten zu bieten.

## „Small and Light“ vs. „Mindestbestellmenge“ (MOQ)

„Small and Light“ mit <i>Versand durch Amazon</i>	Mindestbestellmenge „MOQ“
<p><b>Voraussetzungen für Small and Light:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewicht unter <b>225g</b> (Umschläge)</li> <li>• Gewicht unter <b>400g</b> (Pakete)</li> <li>• Maße kleiner als <b>33 x 23 x 6 cm</b> (Umschläge)</li> <li>• Maße kleiner als <b>35 x 25 x 12 cm</b> (Pakete)</li> <li>• Der Einzelverkaufspreis liegt unter <b>10 Euro</b> (In FR,IT,ES: 11€)</li> <li>• Keine Gefahrgut Produkte, FSK18 Produkte</li> </ul> <p><b>Nutzung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nur in Kombination mit <i>Versand durch Amazon (Prime Versand zu reduzierten Versandkosten)</i></li> <li>• <i>Prime Vorteile (Prime Logo, versicherter Versand, Tracking ID und Amazon Kundenservice)</i></li> <li>• Keine Mindesteingangsmenge oder -umsatzgröße</li> <li>• Lokaler Versand + europäischer Versand (<i>Paneuropäischer Versand, Europäisches Versandnetzwerk</i>)</li> </ul> 	<p><b>Voraussetzungen für „MOQ“:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keine Einschränkungen hinsichtlich des Gewicht</li> <li>• Keine Einschränkungen hinsichtlich der Maße</li> <li>• Der Einzelverkaufspreis liegt unter <b>10 Euro</b></li> <li>• Keine Einschränkungen hinsichtl. Gefahrgut-Status</li> <li>• Keine Bücher, Musik, Software oder Videospiele</li> </ul> <p><b>Nutzung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Für Eigenversand wie auch <i>Prime Versand</i> besonders stark in Zusammenhang mit einem Preisvorteil (ähnlich wie beim Mengenrabatt)</li> <li>• Mindestbestellmenge muss zwischen 2 und 6 Einheiten liegen</li> <li>• Keine Mindestumsatzgröße</li> <li>• Lokaler Versand</li> </ul>

## 3. Coupons: Der einfache Weg Ihre Niedrigpreisprodukte zu bewerben

Coupons eignen sich als Marketing-Tool, um Niedrigpreisprodukte zielwirksam zu adressieren. Mit Coupons können Sie prozentuale Rabatte oder feste Preisnachlässe anbieten, um so den Verkauf Ihrer Produkte zu steigern. Coupons erscheinen innerhalb des gesamten Amazon Stores, in Suchergebnissen mit dem Coupon Logo sowie auf Produktdetailseiten, Angeboten und auf der [Coupons Homepage](#).

Coupons können Ihnen dabei helfen, Ihre Sichtbarkeit zu vergrößern und neue Kund:innen zu gewinnen.

Vorteile von Coupons auf einen Blick:

- ✓ **Kostengünstig:** Mindestrabatt 5%
- ✓ **Flexibel:** Sie legen das Budget und den gewünschten Zeitrahmen fest (z. B. 1-3 Monate) und können den Coupon jederzeit deaktivieren
- ✓ **Ideal für neue Produkte:** ohne Verkaufshistorie für bessere Auffindbarkeit
- ✓ **Für alle Zielgruppen:** Für *Prime* als auch für Nicht-*Prime* Angebote verwendbar
- ✓ **Hohe Sichtbarkeit:** Coupons erscheinen in den Suchergebnissen, auf den Produktdetailseiten, auf der Couponseite sowie auf der Angebotsseite

Eine Videoanleitung zum Erstellen von Coupons finden Sie [hier](#).

Für den Inhalt dieses Dokuments ist Amazon verantwortlich.