

## Uberseller schön und gut aber was muss ich damit tun um erfolgreich bei Amazon zu verkaufen?

### 1. Anlage von Fremd- und Eigenprodukten

**Der erste Schritt**, neben der Anlage des eigenen Produkts, ist die Suche nach Konkurrenzprodukten die von Händlern (nicht von Amazon selbst!) verkauft werden. Die Verkäufe von Produkten mit „Verkauf und Versand durch Amazon“ können wir aktuell noch nicht tracken (Produkte die lediglich durch Amazon versendet werden sind jedoch kein Problem). Sobald die Konkurrenzprodukte gefunden sind und bei Uberseller angelegt wurden beginnt die Suche nach Keywords, über welche das eigene Produkt gezielt verkauft werden könnte.

### 2. Keyword-Recherche

**Wie finde ich diese Keywords?** Zum einen durch das Prüfen von Konkurrenzprodukten, zum anderen mit Hilfe unseres **Keyword Tools**.

#### Ein kleines Beispiel:

*Wir möchten wissen zu welchen Keywords sich eine „LED Birne für GU10“ verkauft. Hierfür suchen wir erst einmal nach „LED GU10“ und prüfen die Titel der einzelnen Produkte, die für dieses Keyword auf Amazon ranken. Dort finden wir Wörter wie SMD, LED, GU10, warmweiß, lumen, birne, leuchtmittel. Mit unserem Tool finden wir weitere Keywords wie z.B. strahler, lampe, und jede Menge longtail-Keywords (deren Anzahl den Rahmen dieses Beispiels sprengen würde).*

*Wir nehmen all diese Keywords und integrieren diese in eine „**Amazon Produkt Ads Kampagne**“, setzen einen hohen Klickpreis (ca 0,50EUR) und eine Tageslimit (von ca 25EUR). Anschließend lassen wir die Werbekampagne 3-4 Tage laufen. Nach dieser Zeit kann der Erfolg der Kampagne anhand von Seitenaufrufen, Klicks, Ausgaben und Verkäufen ausgewertet werden. Nun kann sehr gut beurteilt werden, ob die von uns ausgesuchten Keywords jene sind, mit welchen sich unser Produkt auch gut verkauft. Das ist die perfekte Grundlage für eine Optimierung, da wir nun wissen für welche Keywords wir optimieren müssen!*

### 3. Traffic-Generierung & Uber Urls

Inzwischen haben wir auch die ersten Daten im Menu **Sales**, und können abschätzen, welchen Absatz unser Produkt erreichen muss um ganz oben bei Amazon mitzuspielen. Zusätzlich sehen wir noch wie viele Bewertungen das überwachte Produkt per Tag bekommt. Mit diesen Infos haben wir die perfekte Grundlage für die Optimierung unseres Produktes geschaffen. Nun gilt es den Fokus komplett auf unser Produkt zu legen!

Nutzen Sie **Uber Urls** in Verbindung mit Facebook Werbung, Blogbeiträgen und Affiliates. Sofern Sie mit den **Amazon Product Ads** kein Verlustgeschäft machen, führen Sie auch diese weiter fort. Um ein Maximum an Absatz zu generieren empfehlen wir zusätzlich, all diese Maßnahmen mit einem Aktionspreis zu verbinden.

#### 4. Sales, Produktbewertungen & Uber-Deals

Nun empfiehlt sich auch die Nutzung der sogenannten **Uber-Deals**. Die Menge an Uber-Deals die Sie für eine wirkungsvolle Optimierung benötigen hängt stark von der jeweiligen Produktkategorie und der Produktart bzw. dem Preis ab. Als grober Anhaltspunkt gelten 5-10 Bewerber auf eine Laufzeit von 5-7 Tagen. Eventuell empfiehlt sich ein weiterer Durchgang nach 14 Tagen.

Jetzt sollte Ihr Produkt schon dort sein wo Sie es haben wollen. Ferner sollten die normalen Verkäufe nun täglich steigern, so dass sich die Rankings Ihres Produkts weiter verbessern. Am Ende der Optimierung steht die stückweise Anhebung des Verkaufspreises bis zu unseren ursprünglichen Zielpreis - und wir können mit dem nächsten Produkt weiter machen!

Das alles ging zu schnell? Kein Problem! Im Menü „**Hilfe & Erklärungen**“ finden Sie ausführliche Informationen zu folgenden Themen:

- Suchbegriffe: Produkte anlegen, Keywords anlegen
- Keyword Research-Tool: Worauf muss ich achten?
- Sales & Reviews
- Uber Deals: Wie lege ich ein Angebot an, wie erstelle Ich Amazon-Gutscheine, wie gebe ich Bewerber frei?
- Uber Urls's: Wie funktioniert die Anlage, was muss ich beachten?
- Negative Review Alarm
- Produktkategorien: Anlage und Nutzung