



Wirtschaft - Business

Amazon FBA

Was ist das Amazon FBA? Wie funktioniert Amazon FBA? Was kann man mit diesem Service verdienen? Welche Vorteile und Nachteile sind zu erwägen?

I. Definition

Amazon FBA ist die Abbreviation für "Amazon: Fulfillment by Amazon". Dies stellt einen Service dar, der Unternehmern die Möglichkeit bietet, das fertige Produkt zu verpacken, zu lagern und auszuliefern.

II. Funktion

Wenn man ein Produkt mit der FBA-Option registriert, erhält man eine Adresse, zu welcher man sein Produkt entweder hinschicken oder hinliefern lassen kann. Dort angelangt wird er von Amazon Mitarbeitern verpackt und sortiert. Sobald eine Anforderung des Produktes geschieht, wird das eingelagerte Produkt aus dem jeweiligem Amazon Depot direkt zum Kunden transportiert. Nachdem das Produkt bei dem Kunden angekommen ist, kümmert sich Amazon um die Kundenzufriedenheit, d.h. nimmt Feedback und ggf. das Produkt wieder entgegen, falls die Leistungen nicht den Ansprüchen des Kunden genügt haben oder die angebotenen Leistungen außerordentlich gut waren. Zuletzt bekommt der Produzent alle 2 Wochen seinen Lohn von Amazon direkt auf sein Bank Konto.

Zu den Verantwortungen des Verkäufers zählt die Auswahl der zu verkaufenden Produkte, das Aufrechterhalten des Lagerbestandes, als auch das Marketing und die Werbung für das jeweilige Produkt.

III. Strategien, Möglichkeiten und Verdienste

Um gut auf dem Markt aufgestellt zu sein ist es ratsam, die Besten Verkäufer Amazons zu studieren, um genau zu sein: Was sind deren Marketing- / Werbestrategien? Was für Produkte verkaufen sie und wieso verkaufen diese sich gut?

Ebenso muss man sich genau überlegen welche Produkte man verkaufen lässt, denn für Produkte mit hohem Bedarf gibt es mehr Anbieter und dadurch Konkurrenz als für Produkte mit geringerem Bedarf, findet man ein gutes Verhältnis zwischen Bedarf und Konkurrenz lassen sich die Produkte am Anfang am besten verkaufen.

Genauso vorteilhaft ist die Bündelung von Produkten, d.h. man verkauft etwas von höherem Wert mit etwas von geringem Wert zusammen für den Wert des besseren Produktes, denn manchmal lassen sich Kunden auch auf Quantität, statt Qualität ein. (Beispiel: China)

Man braucht auch keine 100 Produkte um bei Amazon FBA einzusteigen. Es ist deutlich einfacher zu verwalten bei einer geringen Anzahl von Produkten und die Lagergebühren sinken entsprechend auch.

Zum effizienten Verkauf von Waren erfordert es auch eine Marke, mit einem

konsistentem Design und vielen guten Ideen. Waren mit einer attraktiven Verpackung werden eher gekauft, als Waren ohne jegliche Verpackung, dadurch das durch die Verpackung Professionalität und Erfahrung rüberkommt. Es ist praktisch sich wegen der erschlagenden Konkurrenz auf dem Amazon Markt sich mit SEO (Search Engine Optimization) beschäftigt zu haben. Sehr wichtig sind gute Photos, welche einen möglichst guten ersten Eindruck hinterlassen sollen! Auch dazu gibt es gewisse Regelungen. Ein knapper und informativer Text auf der Verkaufsseite ist für den durchschnittlichen Käufer wesentlich besser, als eine detaillierte technische Beschreibung, diese sollte weiter unten platziert werden für bereits interessierte Kunden, damit diese mithilfe von Details, Photos und Videos sich für das Produkt begeistern können. Eine besonderes Amazon-spezifische Eigenschaft ist die Q&A Sektion unter dem Produkt. Man sollte sich diese regelmäßig anschauen und bestehende Fragen zu dem Produkt möglichst schnell beantworten. Um einen Vorteil gegenüber unerfahrenen FBA Nutzern zu bekommen, kann man das sogenannte Amazon AMS (Amazon Marketing Services) verwenden, um einen Marketing Vorteil durch Amazon zu bekommen, dadurch, dass das Produkt in einer besonderen Sektion ("Sponsored Products related to this item" erscheint.

Wenn man all diese Ratschläge befolgt heißt es dennoch nicht unbedingt, dass man als Unternehmen in die Top 5 Amazon Verkäufer gerät. Es erfordert viel Zeit, Kreativität und Persistenz ein Unternehmen erfolgreich zu leiten.

Einige Beispiele aus der echten Welt zeigen jedoch, dass vieles möglich ist. Es gab Leute die innerhalb von 30 Tagen nach der Öffnung deren FBA-Business bereits zwischen \$3,000 und \$40,000 verdient haben und es gab auch Personen, die innerhalb von 8 Monaten ein Einkommen zwischen \$0 und \$50,000 pro Monat erzielt haben.

IV. Vorteile und Nachteile

Vorteile des FBA Services sind:

1. Mühelose Logistik und Versand der Ware (Globale Lieferungen)
2. Reduzierte Versandkosten
3. Gutes Management von Warenrückgaben
4. Exzellenter Kundenservice
5. Potentiell Unbegrenzter Lagerplatz
6. Schnelle und Professionelle Lieferungen
7. Multi-Channel¹ Unterstützung
8. Amazon's Suchalgorithmus legt Wert auf FBA Nutzer.
9. Fokus auf Wachstum statt auf Bestellungen als Unternehmer
10. Kein eigenes Lagerhaus benötigt
11. Vertrauen der Klienten (Amazon's guter Ruf)

Nachteile des FBA Services sind:

1. Potentiell Hohe Kosten (Lohnt sich erst bei Großproduktion)
2. Hohe Langzeit-Lagergebühren (Ab 6 Monaten)

1 - Amazon FBA ist nicht auf Amazon beschränkt.

3. Eventuell mehr Produkt Rückgaben
4. Produkt Vorbereitung vor dem Abschicken (Strikte Regeln)
5. Schwere Inventar Nachverfolgung (besonders mit Multi-Channel)
6. Schwierigkeiten beim Branding (Aus der Sicht der Klienten ist Amazon der Sender)
7. Eventuelle Schwierigkeiten mit der Mehrwertsteuer durch Globalisierung
8. Geringe Kontrolle des gesamten Logistik Prozesses

Man sollte den FBA Service erst ab mindestens 40 Stück eines Produktes in Anspruch nehmen, davor ist dieser mit hoher Wahrscheinlichkeit finanziell ungünstig. Auch sind große oder schwere Produkte aufgrund der entsprechenden Gebühren möglichst zu vermeiden.

V. Gebühren und Zahlen

Gebühren:

1. "Fulfillment Fees" (pro Einheit)
 1. Packen
 2. Senden
 3. Kunden Service
 4. Rückgabe Service
2. "Monthly Inventory Storage Fees" (pro Volumen)

VI. Zusammenfassung

Zusammenfassend kann man sagen, dass das FBA Programm von Amazon einem Unternehmen beliebiger Größe die Möglichkeit gibt, deren Produkte Millionen von Kunden zur Verfügung zu stellen und die Vorteile des größten Logistiknetzwerks der Welt zu genießen.

VII. Abschluss

Dieses Werk ist im Rahmen eines Schülerprojektes entstanden und sollte daher nicht als Primärquelle für weitere Arbeiten hergenommen werden, dazu kann angegebene Literatur verwendet werden.

VIII. Literatur und Weitere Ressourcen

Amazon FBA in 2019: How it works (Benefits + Disadvantages)
<https://www.bigcommerce.com/blog/amazon-fba/>

Amazon FBA in 2018: The One Guide Ever Beginner Should Read
<https://crazyliester.com/blog/amazon-fba-guide/>

How To Start An Amazon FBA Business As A Side Income
<https://makeawebsitehub.com/start-amazon-fba-business/>

Amazon FBA: What is it? How does it work? - Seller Resource
<https://www.sellerapp.com/blog/amazon-fba-guide/>