



Gilcom
Solutions

DER LEITFADEN: ERFOLGREICH AUF AMAZON STARTEN

Die wichtigsten Schritte für einen erfolgreichen Start
als Amazon-Seller

INHALT

Realität vieler Amazon-Beginner 03

Die häufigsten Fehler 04

Der 4-Phasen-Plan 05

Phase 1 - Produkt- und Marktanalyse 06

Phase 2 - Entwicklung und Beschaffung 07

Phase 3 - Amazon Setup & Listing 08

Phase 4 - Launch & Wachstum 09

Budget & Realität 10

Verkaufsstart-System 11

Über Gilcom Solutions 12

Referenzen und Eigenmarke 14

Kontakt 16

REALITÄT VIELER AMAZON-BEGINNER



Jedes Jahr starten viele ein Amazon-Business mit großen Erwartungen.

Doch ein großer Teil der neuen Seller scheitert bereits in den ersten Monaten oder erreicht nie die gewünschten Umsätze.

Typische Herausforderungen:

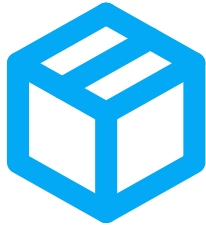
- falsche Produktauswahl
- unzureichende Marktanalyse
- zu geringe Margen durch falsche Kalkulation
- fehlende Kenntnisse zu Amazon-Richtlinien
- rechtliche Anforderungen wie Steuern, Verpackungsregister oder Produktzertifikate
- kein strukturierter Produkt-Launch

Amazon ist heute ein **hochkompetitiver Marktplatz.**

Erfolg entsteht nicht durch Zufall, sondern durch ein klares System aus **Produktstrategie, Listing-Optimierung, Advertising und Launch-Marketing.**

Dieser Leitfaden zeigt dir die wichtigsten Schritte, um **typische Fehler zu vermeiden** und dein Produkt erfolgreich auf Amazon zu starten.

DIE HÄUFIGSTEN FEHLER BEIM AMAZON-START



FALSCHES PRODUKTENTSCHEIDUNG

Produkt wird ohne ausreichende Nachfrage oder Differenzierung zum Wettbewerb ausgewählt.



FEHLENDE MARKT- UND KONKURRENZANALYSE

Verkaufszahlen, Wettbewerb und realistische Preise werden nicht ausreichend analysiert.



UNREALISTISCHE KALKULATION

Kosten für Produktion, Versand, Amazon-Gebühren, Advertising und Retouren werden unterschätzt.

Besonders mit stetigen FBA-Gebührenerhöhungen und steigenden Retourenquoten.



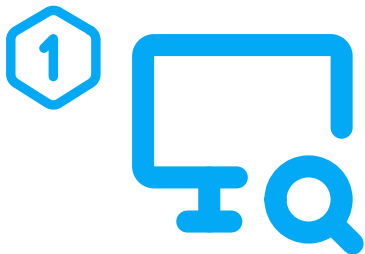
FEHLENDE LAUNCH- UND MARKETINGSTRATEGIE

Ohne optimiertes Listing, SEO und Advertising bleibt das Produkt unsichtbar.

Wer diese 4 Fehler vermeidet, legt die Grundlage für einen erfolgreichen Start. Wie das konkret aussieht, siehst du auf der nächsten Seite.

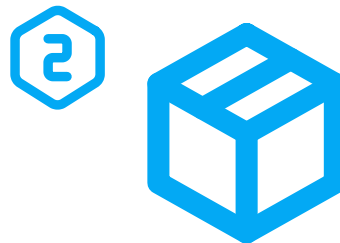
DER 4-PHASEN-PLAN ERFOLGREICHER SELLER

Unsere Kunden bei Gilcom Solutions und die Top-Seller nutzen exakt diesen 4-Phasen-Plan. Von der ersten Idee bis zu **skalierbaren Umsätzen**



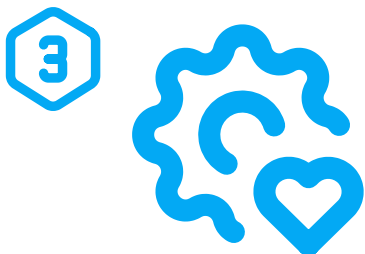
PRODUKT- UND MARKTANALYSE

Nachfrage, Wettbewerb und Preise analysieren. Nur Produkte mit echtem Marktpotenzial kommen infrage.



PRODUKTENTWICKLUNG & BESCHAFFUNG

Hersteller finden, Samples prüfen, Produkt verbessern und eine realistische Kalkulation erstellen.



AMAZON SETUP & LISTING

Amazon Seller Account einrichten, Produktlisting erstellen und alle rechtlichen Anforderungen erfüllen.



LAUNCH & WACHSTUM

Produkt mit Amazon Advertising starten, Sichtbarkeit aufbauen und Listing kontinuierlich optimieren.

PHASE 1

PRODUKT- UND MARKTANALYSE



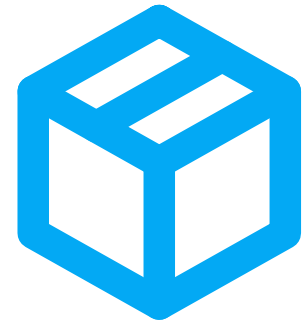
Bevor ein Produkt entwickelt oder bestellt wird, muss geprüft werden, ob überhaupt eine ausreichende Nachfrage und **realistische Gewinnmargen** vorhanden sind.

CHECKLISTE

- Gewerbe anmelden** und **EORI-Nummer beantragen**
- Nische** und **Produktidee** definieren
- Nachfrage** und Verkaufszahlen analysieren (z. B. mit Tools wie Analyze oder Helium 10)
- Konkurrenzprodukte** analysieren (Preis, Bewertungen, Differenzierung)
- Verbesserungspotenzial** gegenüber bestehenden Produkten identifizieren
- Realistischen **Verkaufspreis ermitteln**
- Grobkalkulation** des Produktes durchführen
- Amazon **Gebühren** und **Advertising Kosten** berücksichtigen
- Rechtliche Anforderungen** und mögliche Zertifikate prüfen
- Amazon Richtlinien** und Kategorieanforderungen prüfen

PHASE 2

ENTWICKLUNG & BESCHAFFUNG



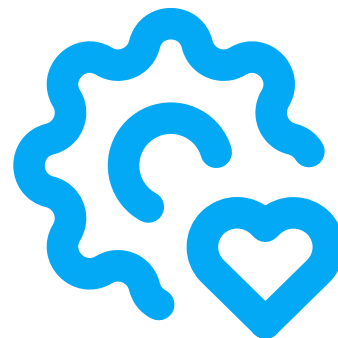
Sobald ein Produkt mit ausreichend Marktpotenzial identifiziert wurde, folgt die **Entwicklung und Beschaffung**.

CHECKLISTE

- Hersteller recherchieren** und vergleichen (z. B. Alibaba oder B2B-Portale)
- Samples bestellen** und Qualität prüfen
- Produkt verbessern** / differenzieren (USP entwickeln)
- Zertifikate und **Produktanforderungen prüfen**
- Markenname**, Logo und Verpackung entwickeln
- Markenrecherche** durchführen (DPMA / TMview / EUIPO)
- Marke registrieren** (empfohlen für Amazon Brand Registry)
- Zolltarifnummer** (HS-Code) recherchieren
- GTIN / **EAN Codes** über GS1 erwerben
- Versand und **Importmöglichkeiten** prüfen
- Finale Produktkalkulation** durchführen
- Produktionsauftrag erteilen**
(typisch: 30 % Anzahlung / 70 % Restzahlung)
- Optional: **Qualitätskontrolle** / Factory Audit

PHASE 3

AMAZON SETUP & LISTING



Parallel zur Produktion wird der **Amazon Seller Account** eingerichtet und das Listing vorbereitet.

CHECKLISTE

- Amazon **Seller Account registrieren**
- Geschäftskonto** und **Kreditkarte** einrichten
- Steuerliche Angaben** hinterlegen (USt-ID / Steuernummer)
- OSS-Verfahren** einrichten (bei EU-Verkäufen)
- Verpackungsregister** LUCID und Dualsystem anmelden
- GTIN / EAN Codes hinterlegen
- Marke bei Amazon **Brand Registry** registrieren (falls vorhanden)

LISTING

- Keyword Recherche durchführen
- Produkttitel erstellen
- Bulletpoints erstellen
- Produktbeschreibung schreiben
- Backend Keywords hinterlegen
- Produktbilder und Grafiken erstellen
- A+ Content / Store etc. erstellen (nach Markenregistrierung)

PHASE 4

LAUNCH & WACHSTUM



Sobald das Produkt im Amazon Lager angekommen ist, beginnt die entscheidende Phase: **Sichtbarkeit und Verkäufe.**

CHECKLISTE

- Versand an Amazon** Lager erstellen
- Amazon **Advertising** Kampagnen starten
- Verkaufszahlen und **Conversion Rate** analysieren
- Listing **kontinuierlich optimieren**
- Werbekampagnen** regelmäßig **optimieren**
- Nachbestellungen planen** und Lagerbestand überwachen

WEITERES

- Rechnungsstellung automatisieren (z. B. Billbee oder Easybill)
- Produkthaftpflichtversicherung abschließen
- Kundenservice strukturieren
- Lagerstrategie erweitern (z. B. EFN / Pan-EU / MCI)

Unterstützung bei deinem Amazon-Launch **gewünscht?**
Dann kontaktiere uns unter: www.gilcom.info/erfolg/

AMAZON LEITFADEN BUDGET & REALITÄT

Welches Budget brauchst du?

6.000 €+

Empfohlenes Startkapital für ein profitables Amazon Business

Selbst wenn die Produktkosten nur einen Teil des Budgets ausmachen, wird der **Cashflow** oft zum **Problem**:

- Nachbestellungen müssen früh finanziert werden
- Kapital ist im Lager gebunden
- Advertising und Gebühren laufen parallel weiter

Ein solides Budget ist entscheidend, um:

- flexibel nachzubestellen
- Marketing und Advertising umzusetzen
- Engpässe zu vermeiden

WARUM SCHEITERN DENNOCH VIELE?



Fehlende Erfahrung

Wichtige Schritte werden falsch oder gar nicht umgesetzt.



Falsche Prioritäten

Fokus liegt auf Einkauf statt auf Listing, SEO und Marketing.



Ein klarer Prozess

Ohne Struktur entstehen Fehler, Verzögerungen und unnötige Kosten.



Sichtbarkeit

Ohne optimiertes Listing und Advertising bleibt das Produkt unsichtbar.

**Der Unterschied liegt nicht im Produkt!
Sondern in der Umsetzung.**

UNSER AMAZON VERKAUFSSTART-SYSTEM

ERSTGESPRÄCH

- Kennenlernen deines Projekts
- Analyse deiner Ziele und Ausgangssituation
- Erste Einschätzung von Potenzial und Strategie

ONBOARDING & SETUP

- Einrichtung des Amazon Seller Accounts
- Steuerliche und rechtliche Grundlagen
- Unterstützung bei Freischaltungen und Anforderungen

STRATEGIE & SEO

- Produkt- und Marktanalyse
- Keyword-Recherche und Positionierung
- Erstellung eines verkaufsoptimierten Listings

VERSAND & LAUNCH

- Vorbereitung des ersten FBA-Versands
- Begleitung beim Launch
- Sicherstellung eines sauberen Starts

ADVERTISING SETUP

- Aufbau einer initialen Kampagnenstruktur
- Erste Optimierung und datenbasierte Anpassung
- Fokus auf Sichtbarkeit, Verkäufe und Skalierung

BETREUUNG & SUPPORT

- Laufende Beratung während des gesamten Prozesses
- Unterstützung bei Entscheidungen
- Zugriff auf Leitfäden und Checklisten

STRUKTURIERT. PRAXISERPROBT. ERGEBNISORIENTIERT.

Mit unserem System begleitest du deinen Amazon-Start Schritt für Schritt!
Ohne typische Fehler, unnötige Kosten und vermeidbare Umwege.

JETZT ERSTGESPRÄCH SICHERN
www.gilcom.info/erfolg/

kostenlos & unverbindlich



ÜBER **Gilcom** Solutions



Gilcom Solutions ist eine spezialisierte **Amazon Marketing Agentur aus Darmstadt.**

Wir unterstützen Marken, Hersteller und Händler dabei, auf Amazon **nachhaltig zu wachsen** und ihre Sichtbarkeit, Performance und Profitabilität gezielt zu steigern.

Amazon ist kein klassischer Marktplatz, sondern ein komplexes System aus Suchalgorithmus, Werbeformaten und Conversion-Optimierung. Erfolgreiche Marken verstehen dieses Zusammenspiel und setzen auf eine **ganzheitliche Strategie.**

Mit langjähriger Erfahrung in Amazon SEO, Advertising und Account Management optimieren wir den Amazon-Auftritt unserer Kunden entlang der gesamten Customer Journey – von der Sichtbarkeit bis zur Conversion.

Ein besonderer Vorteil ist unsere **eigene operative Erfahrung als Amazon-Seller.** Dadurch wissen wir aus der Praxis, welche Maßnahmen im Alltag wirklich funktionieren und nachhaltige Ergebnisse erzielen.

Unser Ziel ist es, individuelle Strategien zu entwickeln, die zu deinem Geschäftsmodell passen und langfristiges Wachstum ermöglichen.

– **Adrian Gil, Inhaber**



MITGLIEDSUNTERNEHMEN

WARUM GILCOM SOLUTIONS?

Gilcom Solutions ist eine auf Amazon Marketing spezialisierte Agentur.
Doch was unterscheidet uns von anderen Agenturen?



ERFAHRUNG

Langjährige Erfahrung im Amazon Marketing und Betreuung zahlreicher Marken aus unterschiedlichen Branchen. Zusätzlich verfügen wir über **eigene operative Erfahrung als Amazon Seller**.



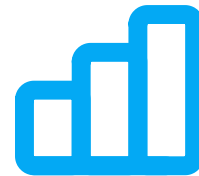
INDIVIDUELLE STRATEGIEN

Jedes Unternehmen und jedes Produkt erfordert eine eigene Strategie. Deshalb entwickeln wir **maßgeschneiderte Amazon Strategien**, die auf dein Geschäftsmodell und deine Ziele abgestimmt sind.



TRANSPARENZ

Wir setzen auf **klare Kommunikation und transparente Zusammenarbeit**. Unsere Kunden erhalten regelmäßige Updates und nachvollziehbare Performance-Analysen.

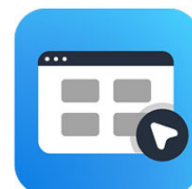
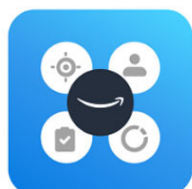


ERFOLGSBILANZ

Unsere Strategien führen zu **messbaren Ergebnissen**. Viele unserer Kunden konnten ihre **Umsätze, Sichtbarkeit und Marktposition auf Amazon deutlich steigern**.

ZERTIFIZIERTE AMAZON EXPERTISE

Gilcom Solutions ist im offiziellen **Amazon Service Provider Network (SPN)** registriert. Kampagnen werden von einem Amazon **Ads zertifizierten Spezialisten** geplant, umgesetzt und kontinuierlich optimiert. Die Zertifizierungen bestätigen fundierte Amazon Advertising Kompetenz in Kampagnenstruktur, Optimierung und Sponsored Ads.



UNSERE REFERENZENZEN

Bei **Gilcom Solutions** erhältst du alle Leistungen rund um das Amazon-Business **aus einer Hand**. Das spart Zeit, reduziert Abstimmungsaufwand und ermöglicht eine effiziente Umsetzung der Strategie.

Seit 2017 unterstützen wir Marken, Hersteller und Händler dabei, ihre Sichtbarkeit und Verkäufe auf Amazon **nachhaltig zu steigern**.



renomo24.de

aubi:
MY FASHION STYLE

MARKISA

OM3
FASHION

zoom yo

SHOPFAIR24.DE

ROWE®

UNSERE
ERFOLGREICHEN
PARTNERSCHAFTEN
SPRECHEN FÜR SICH

UNSERE EIGENMARKE

funPETic®

Unsere Erfahrung mit Amazon begann mit der Gründung unserer eigenen Marke **funPETic®**.

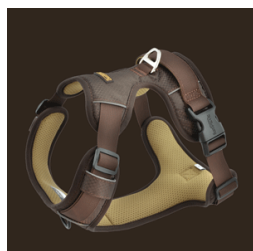
Durch den Aufbau und die Vermarktung dieser Marke haben wir ein **tiefes Verständnis für die Herausforderungen von Amazon-Sellern** entwickelt. Von Produktentwicklung über Listing-Optimierung bis hin zu Advertising und Skalierung.



Futterbeutel



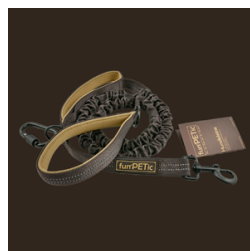
Geschirre



Halsbänder



Leinen



Sicherheit



UNSER OPERATIVER VORTEIL

Wir verfügen nicht nur über langjährige Erfahrung im Amazon Marketing, sondern betreiben selbst eine erfolgreiche Marke auf Amazon.

Dadurch kennen wir die Herausforderungen der Plattform nicht nur aus der Beratung, sondern aus der täglichen Praxis.

PRAXISVERSTÄNDNIS AUS SELLER-PERSPEKTIVE

Als Amazon-Seller verstehen wir die wirtschaftlichen Entscheidungen hinter jedem Produkt – von Margen und Advertising bis hin zu Skalierung und Sortimentsstrategie.

STARTE DEIN BUSINESS AUF AMAZON

In einem unverbindlichen Erstgespräch analysieren wir deine Ausgangssituation und zeigen dir, wie du dein Produkt strukturiert und ohne typische Fehler auf Amazon startest.

Du erfährst, welche Schritte wirklich entscheidend sind – von der Produktidee bis zum erfolgreichen Launch.

ABLAUF

- Termin kostenlos & unverbindlich buchen
- Dauer des Erstgesprächs ca. 15 bis 30 Minuten
- Konkrete Einschätzung zu Produkt, Potenzial und nächsten Schritten

KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH BUCHEN

Scanne den QR-Code oder besuche direkt einen Termin über unsere Terminseite:

www.gilcom.info/erfolg/

**KOSTENLOSES
ERSTGESPRÄCH
BUCHEN**



Gilcom
Solutions





KONTAKTIERE UNS

STANDORT

Adrian Gil
Gilcom Solutions
Holzhofallee 21
64295 Darmstadt

E-MAIL

email@gilcom.info

ONLINE

www.gilcom.info

TELEFON

+49 156 78755092

