



Gilcom
Solutions

WACHSTUM AUF AMAZON RICHTIG SKALIEREN

**Typische Ursachen stagnierender Umsätze auf Amazon
und die 3 entscheidenden Hebel für profitables Wachstum**

Für Marken, Hersteller und Händler mit bestehenden Umsätzen auf Amazon

INHALT

Realität vieler Amazon-Seller	03
Warum dein Amazon-Business stagniert	04
Die 3 Hebel für profitables Wachstum	05
Warum dein Advertising nicht profitabel ist	06
Amazon Advertising als Wachstumstreiber	08
Unser System für profitables Advertising	10
Case Studies	12
Über Gilcom Solutions	16
Referenzen und Eigenmarke	18
Kontakt	20

REALITÄT VIELER AMAZON-SELLER



Viele Unternehmen verkaufen bereits erfolgreich auf Amazon. Trotzdem bleibt ein großer Teil des tatsächlichen Potenzials ungenutzt.

Typische Symptome:

- steigende Werbekosten
- stagnierende Rankings
- schwankende Umsätze
- fehlende Skalierbarkeit

Viele Seller haben trotz bezahltem Traffic eine zu niedrige Conversion Rate und stagnierende organische Rankings, obwohl das Potenzial für deutliches Wachstum vorhanden ist.

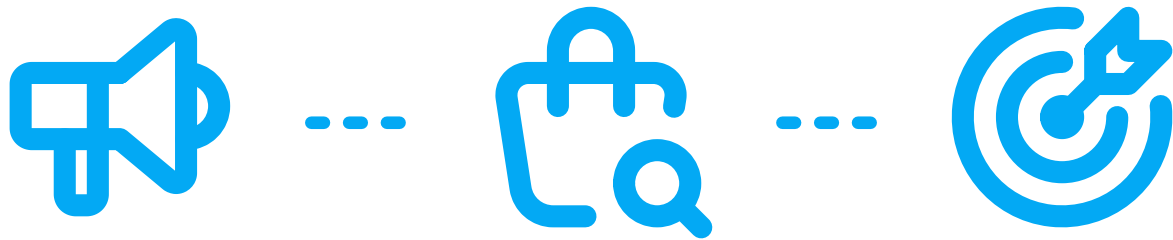
Die Ursache liegt selten in einem einzelnen Faktor, sondern meist in einer Kombination aus **Kampagnenstruktur**, **Listingqualität** und **strategischer Ausrichtung**.

Dieser Report zeigt typische Schwachstellen und die wichtigsten Hebel, um Wachstum und Profitabilität nachhaltig zu verbessern.

WARUM DEIN AMAZON-BUSINESS STAGNIERT

Das zentrale Problem:

Fehlende Abstimmung zwischen Kampagnen, Listings und Strategie. *(basierend auf unserer Branchenerfahrung)*



KAMPAGNEN

- Explodierender ACoS und sinkende Profitabilität
- Chaotische und unstrukturierte Kampagnen, die Geld verbrennen
- Target-Chaos: Zu viel Streuverlust
- Fehlende Negativierung - irrelevanter Traffic frisst Budget

LISTINGS

- Miserable Conversion trotz Traffic
- Unzureichende Keywordabdeckung
- Bilder, die nicht verkaufen weil Produktvorteile nicht klar kommuniziert werden
- Inhalte sind nicht auf Suchintention der Kunden optimiert
- Fehlender oder schwacher Brand-Content - fehlende emotionale Bindung oder Markenvertrauen

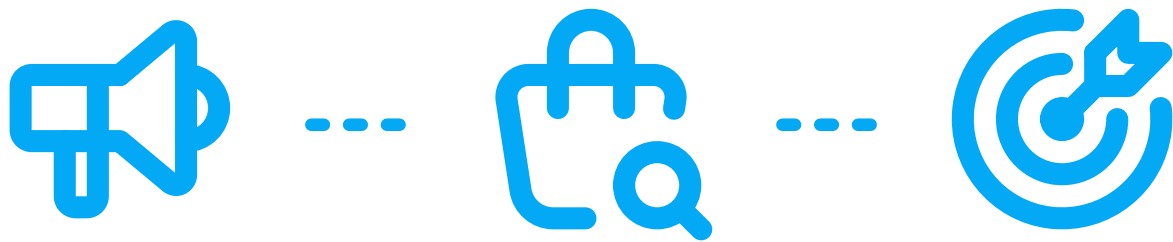
STRATEGIE

- Keine klare Skalierungsstrategie
- Budget wird ineffizient verteilt
- Umsatzwachstum ohne Profitabilität - steigender Umsatz, aber sinkende Marge
- Advertising und Listings werden getrennt voneinander optimiert

In vielen Amazon-Accounts werden Werbekampagnen, Listings und Strategie getrennt betrachtet. Ohne abgestimmte Struktur entstehen steigende Werbekosten, schwache Rankings und ungenutztes Wachstumspotenzial.

DIE 3 HEBEL FÜR PROFITABLES WACHSTUM

Die entscheidenden Hebel für skalierbare und profitable Amazon-Accounts.



KAMPAGNEN

- **Klare Kampagnenstruktur**
» mehr Kontrolle über Budget, Targets und Performance
- **Präzise Targeting-Strategie**
» relevanter Traffic statt Streuverlust
- **Datenbasierte Auswertung von Suchanfragen und Performance**
» profitable Targets identifizieren und Gebote gezielt optimieren
- **Kontrollierte Skalierung**
» Wachstum ohne explodierende Werbekosten

LISTINGS

- **Vollständige Keywordabdeckung**
» mehr organische Sichtbarkeit
- **Bilder mit klaren Produktvorteilen**
» höhere Klickrate und bessere Conversion
- **Inhalte auf Suchintention optimiert**
» mehr Besucher werden zu Käufern
- **Starker Brand-Content**
» mehr Vertrauen & höhere Kaufwahrscheinlichkeit

STRATEGIE

- **Klare Skalierungsstrategie**
» planbares Wachstum statt Zufall
- **Budget auf profitable Produkte fokussiert**
» mehr Marge statt Umsatz-Wahn
- **Profitables Wachstum statt reines Umsatzwachstum**
» skalieren mit stabiler Marge
- **Abgestimmte Steuerung von Ads und Listings**
» sinkender ACoS & bessere organische Rankings

Erfolgreiche Amazon-Accounts behandeln Kampagnen, Listings und Strategie nicht getrennt – sondern als ein abgestimmtes System.

WARUM DEIN ADVERTISING NICHT PROFITABEL IST

Typische Fehler vieler Amazon-Accounts

Viele Seller investieren bereits erhebliche Summen in Amazon Advertising. Trotzdem bleiben Kampagnen häufig **hinter den Erwartungen zurück** oder erreichen **keine nachhaltige Profitabilität**.

Der Grund liegt meist nicht im Budget selbst, sondern in **fehlender Kampagnenstruktur**, einer **zu breiten Keywordstrategie**, **unzureichender Datenauswertung** und einer **mangelnden Abstimmung zwischen Kampagnen und Listings**.



TYPISCHE URSACHEN UNPROFITABLER KAMPAGNEN



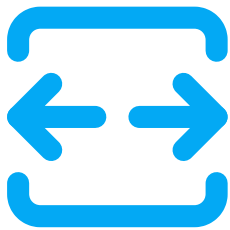
FEHLENDE KAMPAGNENSTRUKTUR

- Zu viele generische und wenig relevante Keywords in einer Kampagne
- Auto-, Broad-, Phrase- und Exact-Targets werden vermischt
- Gleiche Targets laufen mehrfach im Account und konkurrieren miteinander
- Budgets und Gebote lassen sich nicht gezielt steuern



FEHLENDE DATENAUSWERTUNG

- Suchbegriffe-Berichte werden selten oder gar nicht ausgewertet
- Negative Keywords fehlen oder werden zu spät gesetzt
- Gebote werden nicht regelmäßig angepasst
- Optimierungen basieren auf Vermutungen und Gefühl statt Daten



ZU BREITE KEYWORD-STRATEGIE

- Fokus auf generische Keywords mit hoher Konkurrenz oder geringer Relevanz
- Budget verteilt sich auf zu viele Targets statt auf profitable Suchbegriffe
- Profitable Suchbegriffe werden nicht gezielt skaliert



LISTINGS MIT NIEDRIGER CONVERSION

- Produktvorteile werden in den Produktbildern nicht klar kommuniziert
- Inhalte sind nicht auf die Suchintentionen abgestimmt
- Unklare Positionierung gegenüber Wettbewerbern
- Niedrige Conversion führt langfristig zu höheren Klickpreisen

AMAZON

ADVERTISING

DER WICHTIGSTE WACHSTUMSHEBEL

Amazon Advertising ist für viele Seller der wichtigste Hebel, um Nachfrage gezielt abzufangen und profitable Verkäufe zu generieren.

Doch profitable Kampagnen entstehen nicht durch höhere Budgets, sondern durch ein **klares System** aus strukturierter Kampagnenführung, datenbasierter Optimierung und einer abgestimmten Gesamtstrategie.

Erfolgreiche Amazon-Accounts behandeln Advertising nicht als isolierte Maßnahme, sondern als zentralen **Bestandteil ihrer Wachstumsstrategie**.



WIE ERFOLGREICHE ACCOUNTS WERBUNG STEUERN



FOKUS AUF RELEVANTE SUCHANFRAGEN

- Identifikation relevanter Suchanfragen mit hoher Kaufabsicht
- Fokus auf profitable Targets statt breite Streuung
- Systematische Auswertung tatsächlicher Kunden-Suchanfragen



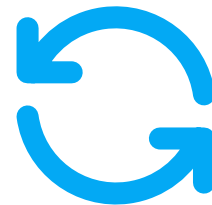
STRUKTURIERTE KAMPAGNENARCHITEKTUR

- Saubere Kampagnenstruktur für gezielte Steuerung von Geboten und Budgets
- Gezielte Steuerung von Geboten und Budgets
- Saubere Datenbasis für Optimierungsentscheidungen



KONTINUIERLICHE DATENANALYSE

- Regelmäßige Analyse von Klickpreisen, Conversion und ACoS
- Identifikation profitabler Targets
- Entscheidungen basieren auf realen Performance-Daten



ABSTIMMUNG VON ADVERTISING UND LISTING

- Relevante Keywords müssen auch im Listing berücksichtigt werden
- Bilder und Inhalte beeinflussen Klickrate und Conversion
- Schwache Listings können Advertising-Performance begrenzen

Profitables Amazon Advertising basiert nicht auf höheren Budgets, sondern auf klarer Struktur, datenbasierter Steuerung und kontinuierlicher Optimierung.

UNSER SYSTEM FÜR PROFITABLES ADVERTISING

AdVantage PAKET

Amazon Advertising gehört zu den stärksten Wachstumstreibern auf Amazon, wenn Kampagnen strukturiert aufgebaut und datenbasiert gesteuert werden.

Bei Gilcom Solutions verfolgen wir einen klaren Ansatz:

ANALYSE » STRATEGIE » STRUKTUR » OPTIMIERUNG

So entstehen skalierbare Werbekampagnen mit **Fokus auf Profitabilität.**



UNSERE VORGEHENSWEISE

ERSTGESPRÄCH

- Kennenlernen deines Amazon Business
- Analyse deiner Ziele und Herausforderungen
- Erste Wachstumspotenziale erkennen

ERSTANALYSE

- Produkte, Wettbewerb und Marktumfeld analysieren
- Kampagnenstruktur und Performance bewerten
- Account-Gesundheit und Listings prüfen

ENTWICKLUNG EINER STRATEGIE

- Individuelle Advertising-Strategie entwickeln
- Kampagnen- und Target-Struktur definieren
- Budget- und Skalierungsstrategie festlegen

KAMPAGNENSTRUKTUR UND SETUP

- Klare Kampagnenarchitektur aufbauen
- Relevante Targets strukturieren
- Sponsored Products, Brands und Display strategisch einsetzen

LAUFENDE OPTIMIERUNG

- Analyse von Suchbegriffe-Berichten
- Optimierung von Geboten und Budgets
- Skalierung profitabler Targets

MONITORING UND REPORTING

- Transparente Kennzahlen und Performance
- Klare Auswertung von Werbeumsatz und Kosten
- Fundierte Entscheidungsgrundlagen

ERFOLGSBASIERTE ZUSAMMENARBEIT

Unsere Vergütung ist direkt an den ausgabenbereinigten Werbeumsatz gekoppelt.

Unser Fokus liegt daher nicht auf möglichst hohen Werbebudgets, sondern auf Profitabilität und nachhaltigem Wachstum.

Dein Erfolg ist unser Erfolg.

CASE STUDY 1

Umsatzwachstum durch strukturierte Amazon Strategie

Kategorie: Baumarkt
Zeitraum: 9 Monate

+ 410 %

Umsatz

20.000 € » 102.000 € im Monat

+ 270 %

Traffic

+ 8x

neue Top-10 Rankings

AUSGANGSSITUATION

Der Kunde war bereits auf Amazon aktiv, konnte jedoch sein Potenzial nicht ausschöpfen. Die Produkte hatten eine geringe Sichtbarkeit und die bestehenden Werbekampagnen waren ineffizient aufgebaut.

Probleme mit Account:

- Unprofitable Kampagnen mit ineffizienten Targets
- Fehlende Keywords in Listings und Kampagnen
- Geringe Sichtbarkeit in den Suchergebnissen
- Konkurrenten besetzten wichtige Werbepplätze auf eigenen Listings

ERGEBNIS

Durch die Kombination aus Listing-Optimierung, Brand Building und strukturierter Kampagnenstrategie konnten Sichtbarkeit, Conversion und Umsatz deutlich gesteigert werden.

Der Umsatz konnte innerhalb von **9 Monaten um über 400 % gesteigert werden.**

UMSETZUNG

- Vollständige Listing-Optimierung (Keywords, Struktur, Bilder)
- Aufbau eines Amazon Brand Shops und A+ Content
- Entwicklung einer strukturierten Kampagnenstrategie
- Einsatz von Sponsored Products, Brands und Display



CASE STUDY 2

Skalierung einer Fashion-Marke durch ganzheitliche Amazon

Kategorie: Fashion
Zeitraum: 18 Monate

+ 250 %

Umsatz
25.000 € » 87.000 € im Monat

+ 180 %

Traffic

+

**stabile Umsätze
höhere Sichtbarkeit**

AUSGANGSSITUATION

Der Kunde war bereits auf Amazon aktiv, konnte das Potenzial seiner Marke jedoch nicht ausschöpfen. Der Account litt unter strukturellen Problemen im Sortiment, bei den Listings sowie in der Kampagnenstruktur.

Probleme mit Account:

- Schwache Produkte im Sortiment
- Mangelhafte Listing-Qualität
- Unstrukturierte Werbekampagnen
- Ineffiziente Budgetverteilung

UMSETZUNG

- Analyse von Sortiment, Bewertungen und Rücksendegründen
- Optimierung der Produktqualität und Sortimentsstruktur
- Aufbau eines Amazon Brand Shops und A+ Content
- Umfassende Listing-Optimierung
- Strukturierte Kampagnenstrategie

ERGEBNIS

Durch die Kombination aus Sortimentsoptimierung, Markenaufbau und strukturierter Werbestrategie konnte der Account nachhaltig stabilisiert und deutlich ausgebaut werden.

Der Umsatz konnte innerhalb von **18 Monaten um 250 % gesteigert werden.**



CASE STUDY 3

Skalierung eines Print-on-Demand Accounts durch strukturierte Kampagnenstrategie

Kategorie: Print-on-Demand

Zeitraum: 14 Monate

+ 80 %

Umsatz

65.000 € > 117.000 € im Monat

- 12 %

ACoS

Reduziert

**Kampagnen von
2.000 auf 1.100**

AUSGANGSSITUATION

Der Kunde betrieb einen großen Print-on-Demand Account mit hunderttausenden ASINs. Über Jahre hinweg entstand eine sehr komplexe Kampagnenstruktur mit über 2.000 Kampagnen und zahlreichen Dubletten.

Probleme mit Account:

- > Enorme Anzahl an Long-Tail Suchanfragen
- > Ineffiziente Kampagnenstruktur
- > Unübersichtlicher Account
- > Stagnierender Umsatz

UMSETZUNG

- > Bereinigung der Kampagnenstruktur
- > Entfernung redundanter Kampagnen und Dubletten
- > Analyse der Bestseller nach dem 80/20-Prinzip
- > Clustering von Produkten nach Motiven und Produkttypen
- > Catch-All Kampagnen für Long-Tail Nachfrage
- > Identifikation neuer Trend-Motive

ERGEBNIS

Durch die neue Kampagnenarchitektur konnte der Account deutlich vereinfacht und gleichzeitig skaliert werden.

Der **Umsatz stieg** um **80 %**, während gleichzeitig die Kampagnenstruktur massiv reduziert wurde.



CASE STUDY 4

Umsatzwachstum im Garten & Outdoor Segment durch strukturierte Advertising Strategie

Kategorie: Garten & Outdoor

Zeitraum: 16 Monate

+ 150 %

Umsatz

60.000 € » 150.000 € im Monat

+ 120 %

Traffic

- 9 %

ACoS

AUSGANGSSITUATION

Der Kunde verkaufte seit über zehn Jahren Produkte im Bereich Garten- und Outdoor-Ausstattung auf Amazon. In den letzten Jahren begannen die Umsätze jedoch langsam zu sinken.

Probleme mit Account:

- Kampagnenstruktur ohne klare Strategie
- Vermischte Match Types
- Kaum vorhandene Exact-Kampagnen
- Aktive Gebotsmodifikatoren
- Listings seit Jahren nicht optimiert

ERGEBNIS

Durch die neue Kampagnenstruktur konnte die Performance stabilisiert und der Account nachhaltig skaliert werden.

Der Umsatz konnte innerhalb von **16 Monaten um 150 % gesteigert werden.**

UMSETZUNG

- Vollständige Überarbeitung der Kampagnenstruktur
- Klare Trennung von Auto-, Broad-, Phrase- und Exact-Kampagnen
- Entfernung von Gebotsmodifikatoren
- Aufbau neuer Kampagnen für profitable Produkte
- Listing-Optimierung (Keywords, Bilder, Inhalte)



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**.



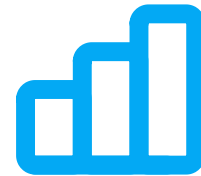
INDIVIDUELLE STRATEGIEN

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.

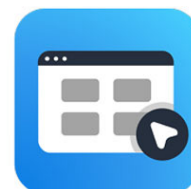
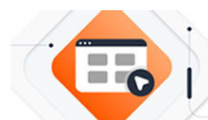


ERFOLGSBILANZ

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**.



renommo24.de

aubi:
MY FASHION STYLE

MARKISO

OM3
FASHION

zoomyo

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 WACHSTUM AUF AMAZON

In einem unverbindlichen Erstgespräch analysieren wir dein Amazon Business und zeigen dir, welche Potenziale in deinem Account stecken.

Erfahre, wie wir deine Sichtbarkeit, Advertising Performance und Umsätze nachhaltig steigern können.

ABLAUF

- Termin kostenlos & unverbindlich buchen
- Dauer des Erstgesprächs ca. 15 bis 30 Minuten
- Erhalte eine individuelle Ersteinschätzung deines Amazon Accounts

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

