

[CHECKLISTE]

WIE SIE DIE BUY BOX GEWINNEN



DIE BUY BOX IST DER HEILIGE GRAL FÜR AMAZON-HÄNDLER. HIER FINDEN SCHLIESSLICH 90% ALLER VERKÄUFE STATT. KLAR IST, DASS SIE JEDER GEWINNEN MÖCHTE. KLAR IST ABER AUCH, DASS HÄNDLERN EINIGES FÜR DEN GEWINN ABVERLANGT WIRD. DAMIT SIE DEN NICHT ÜBERBLICK VERLIEREN, HABEN WIR HIER ALLE WICHTIGEN KRITERIEN AUFGELISTET.

Mit dieser Checkliste sind Sie bestens für den Kampf um die Buy Box gewappnet! Alle bekannten Kriterien sind verständlich aufgelistet, sodass Sie diese bloß Schritt für Schritt durchgehen müssen. **Sobald Sie den Zielwert eines Steps erreicht haben, können Sie den entsprechenden Punkt abhaken. Fangen Sie dabei mit den Unterpunkten an und arbeiten Sie sich dann Schritt für Schritt bis zum Oberpunkt vor. Diesen können Sie abhaken, sobald Sie alle Unterpunkte erledigt haben.**



IHR ENDPREIS (VERKAUFSPREIS + VERSANDKOSTEN) IST OPTIMAL

Ihr Endpreis ist konkurrenzfähig

Mein Preis _____ Preis der Konkurrenz _____

Achtung: *Der Preis ist nicht alles! Sie können zwar andere Metriken ausgleichen, indem der Preisabstand zu Ihren Konkurrenten möglichst hoch ist, aber hinsichtlich Ihrer Marge ist das nicht zu empfehlen! Es ist also durchaus okay, wenn Ihr Preis über dem Ihrer Konkurrenten liegt. Dann sollten Sie aber umso mehr auf die anderen Metriken achten!*

- Ihr Endpreis ist rentabel für Sie

Verkaufspreis (pro Stück) _____ Stückkosten* _____

* Alle Kosten, die anfallen: vom Einkaufspreis über Einfuhrsteuern bis hin zur Verpackung



Verkaufspreis - Kosten = Gewinn

Mein Gewinn _____

Tipp: Nutzen Sie einen [dynamischen Repricer](#), mit dem Sie sicherstellen, dass Ihr Preis stets konkurrenzfähig und rentabel ist! So ersparen Sie sich eine Menge Arbeit, die Sie sonst in die stetige Überwachung und Berechnung Ihres Preises stecken müssten.

IHR FULFILLMENT IST OPTIMAL

- Versandart**

Welche Versandart nutzen Sie?

Meine Versandart _____ Ziel: FBA, Prime durch Verkäufer*

*Es ist auch möglich mit FBM die Buy Box zu gewinnen. Allerdings nur dann, wenn der Merchant es ermöglicht, dass sein Fulfillment in allen Punkten den hohen Anforderungen von FBA entspricht oder diese sogar übertrifft.

- Versanddauer (nicht bei FBA)**

Wie lang dauert die Lieferung Ihrer Produkte?

Aktueller Wert _____ Zielwert: max. 2 Tage

- Rate an Bestellmängeln**

Wie viele Ihrer Bestellungen der letzten 60 Tage hatten einen Mangel?



$$\frac{\text{Bestellungen mit Mangel} \cdot 100}{\text{Summe aller Bestellungen}}$$

Aktueller Wert _____ Zielwert: so nah wie möglich bei 0% und unter 1%

Stornorate vor Auftragsabwicklung (nicht bei FBA)

Wie oft haben Sie in den letzten 7 Tagen Bestellungen vor Auftragsabwicklung storniert?



$$\frac{\text{Bestellungen mit Storno} * 100}{\text{Summe aller Bestellungen}}$$

Aktueller Wert _____ Zielwert: so nah wie möglich bei 0% und unter 2,5%

 Rate verspäteter Lieferungen (nicht bei FBA)

Wie viele Ihrer Lieferungen in den letzten 30 Tagen wurden NACH Ablauf der voraussichtlichen Versanddatums verschickt?



$$\frac{\text{Verspätete Lieferungen} * 100}{\text{Summe aller Lieferungen}}$$

Aktueller Wert _____ Zielwert: so nah wie möglich bei 0% und unter 2,5%

 Rate gültiger Sendungsverfolgungsnummern (nicht bei FBA)

Wie viele Ihrer Sendungen der letzten 30 Tage verfügen über eine gültige Sendungsverfolgungsnummer (SVN)?



$$\frac{\text{Lieferungen mit SVN} * 100}{\text{Summe aller Lieferungen}}$$

Aktueller Wert _____ Zielwert: so nah wie möglich bei 100% und über 95%

 Rate pünktlicher Lieferungen (nicht bei FBA)

Wie viele Ihrer Lieferungen in den letzten 30 Tagen wurden pünktlich geliefert?



$$\frac{\text{Pünktliche Lieferungen} * 100}{\text{Summe aller Lieferungen mit SVN}}$$

Aktueller Wert _____ Zielwert: so nah wie möglich bei 100% und über 95%

IHR KUNDENSERVICE IST OPTIMAL

Unzufriedenheit mit Rücksendungen

Wie oft waren Kunden mit der Retourenabwicklung nicht zufrieden (z. B. wenn Anfragen nicht innerhalb von 48 Stunden beantwortet wurden)?



$$\frac{\text{Negative Rücksendeanträge} * 100}{\text{Summe aller Rücksendeanträge}}$$

Aktueller Wert _____ Zielwert: so nah wie möglich bei 0% und unter 10%

Durchschnittliche Verkäuferbewertungen und die Anzahl an Käuferbewertungen

Wie hoch ist der Durchschnitt ALLER Ihrer Verkäuferbewertungen und wie viele gibt es insgesamt?

Der Amazon-Algorithmus gewichtet neuere Bewertungen stärker als ältere. Wenn Sie in letzter Zeit also vermehrt negative Bewertungen erhalten haben, werden diese nicht mehr so leicht von älteren ausgeglichen.

Aktueller Wert \bar{x} Verkäuferbewertungen _____

Zielwert: so nah wie möglich bei 0% und unter 2,5%

Aktuelle Anzahl an Käuferbewertungen _____

Zielwert: So viele wie möglich

Reaktionszeit

Wie lange dauert es, bis Sie Kundenanfragen beantworten?

Aktueller Wert _____ Zielwert: unter 12 Stunden

Unzufriedenheit mit dem Kundenservice

Wie häufig waren Kunden unzufrieden mit Ihrem Customer Support?

Nach dem Kontaktieren des Customer Supports, wird der Kunde gefragt, ob das Anliegen gelöst werden konnte. Antwortet er mit „Nein“ erhält der Verkäufer automatisch eine negative Bewertung.

Aktueller Wert _____ Zielwert: so selten wie möglich

 Erstattungsrate

Wie viele Erstattungen gab es in den letzten 30 Tagen?

Die Rate ist abhängig von der Kategorie, in der Sie verkaufen. Im Bereich Mode wird deutlich häufiger retourniert als im Bereich Drogerie. Daher wertet der Amazon Algorithmus diese Kennzahl nicht als absoluten Wert, sondern vergleicht ihn innerhalb der Kategorie mit anderen Anbietern.



$$\frac{\text{Erstattungen} * 100}{\text{Summe aller Bestellungen}}$$

Aktueller Wert _____ Zielwert: so gering wie möglich



SIE HABEN ALLE 13 PUNKTE ABGEHAKT? HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH! HINTER IHNEN LIEGT EINE MENGE ARBEIT, DURCH DIE SIE ES GESCHAFFT HABEN, IHR BUSINESS PERFEKT AUF DEN GEWINN DER BUY BOX HIN AUSZURICHTEN!

HABEN SIE INTERESSE AM SELLERLOGIC REPRICER ODER SELLERLOGIC LOST & FOUND?

Dann rufen Sie uns unter **+49 211 900 64 0** an oder lassen Sie uns per E-Mail unter **cs-de@sellerlogic.com** wissen, wie wir Ihnen weiterhelfen können!

www.sellerlogic.com