

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

- Einleitende Worte von Denis M. Klug
- Motivation und Zielsetzung des Buches

Über den Autor

- Persönlicher Werdegang
- Stationen vom T-Shirt-Verkauf bis zur eMarkets Consulting GmbH (EMC.NEXUS)
- „Denke wie Amazon“ – wie der Autor dazu kam

TEIL I - DAS SYSTEM AMAZON

Kapitel 1 - Das System Amazon

Kurzbeschreibung:

Warum Amazon nicht wirklich dein Gegner ist und wie du das hochautomatisierte System als Händler zu deinem Vorteil nutzt. Wir räumen mit Mythen auf und zeigen, wieso du freiwillig hier bist – und welche Grundregeln du unbedingt kennen solltest.

1.1	Die gängigen Vorurteile: „Die wollen mich sperren, ruinieren, ignorieren!“	18
1.2	Von der Werbeagentur zu Amazon: Meine ersten Berührungspunkte	23
1.3	Warum Amazon kein Feind, sondern ein neutrales System ist	28
1.4	Freiwillig dabei: Du musst nicht – aber wenn du willst, spiel nach den Regeln	32
1.5	Was jeder Neueinsteiger und Veteran berücksichtigen sollte	36

Kapitel 2 - Der Bullshit-Markt – Falsche Versprechen & Blender

2.1	Das 30-Tage-FBA-Märchen: Warum schneller Reichtum eine Illusion ist	42
2.2	Pseudo-Agenturen und Fake-Kurse: Wenn falsche Versprechen regieren	46
2.3	Die schmerzliche Realität: Wenn deine Illusionen zerplatzen	51
2.4	Fazit und Ausblick auf realistische Erfolgswege	55
2.5	Dein Reality-Check: Wie du jetzt weitermachst	58

TEIL II - DENKE WIE AMAZON: DIE KERNPRINZIPIEN

Kapitel 3 - Denke wie Amazon – Was bedeutet das wirklich?

Kurzbeschreibung:

Hier erfährst du, welche drei Kernprinzipien Amazons Erfolg ausmachen – und wie du diese Denkweise übernimmst, um selbst auf dem Markt zu gewinnen. Setze auf Kundenzentrierung, Daten und ständige Optimierung.

3.1	Prinzip #1 – Kundenzentrierung: Warum Amazon keine halben Sachen toleriert	66
3.2	Prinzip #2 – Datengetriebenheit: Warum Amazon Zahlen liebt (und du auch solltest)	71
3.3	Prinzip #3 – Permanentes Testen & Optimieren: Stillstand ist Rückschritt	76
3.4	So hältst du Schritt: Zeitgemäß bleiben als Neuer und als Erfahrener Händler	81
3.5	Dein Aktionsplan: Vom Wissen zum Machen	86

Kapitel 4 - Die größten Fehler, die dich ruinieren

Kurzbeschreibung:

Die Top-4-Kardinalfehler, die Seller immer wieder zum Absturz bringen. Wir zeigen dir, wie du sie erkennst und umgehst, bevor dein Geschäft in Flammen steht.

4.1	Produktwahl nach Gefühl: Warum Intuition allein dich ruinieren kann	92
4.2	Zu wenig Fokus auf Qualität und Kundenzufriedenheit	96
4.3	Blindes Vertrauen in PPC oder Tools: Wenn du dich von Algorithmen lenken lässt, anstatt zu denken	100
4.4	Fehlender Cashflow und Margenmanagement	104
4.5	Vier Wege ins Verderben – und wie du sie vermeidest	108

TEIL III - KLARTEXT ÜBER DAS SELLER-LEBEN

Kapitel 5 - Meine persönliche Reise: Vom Seller zur Agentur

Kurzbeschreibung:

Ein Blick hinter die Kulissen: Wie ein spontaner T-Shirt-Verkauf sich zum Hauptberuf wandelte und warum daraus letztlich eine Agentur entstand, die andere Händler unterstützt.

5.1	Die ersten Schritte als Amazon-Händler: Von Lokalverkäufen zur riesigen Plattform	118
5.2	Der Weg zur Agenturgründung: Wenn Hilfestellungen plötzlich zum Hauptberuf werden	122
5.3	Der echte Alltag eines Amazon-Profis: Zwischen Seller-Calls und Datenwust	126
5.4	Mein Fazit zum Doppel-Leben: Zwischen Handel und Agentur – Zwei Seiten einer Medaille	131

Kapitel 6 - Listing-Optimierung & SEO: So denkt der Algorithmus

Kurzbeschreibung:

Wie du dein Produktlisting perfekt aufbaust, Keywords strategisch einsetzt und die Conversion hochschraubst. Ein Muss für jeden, der Amazon-SEO ernst nimmt.

6.1	Die Anatomie eines Listings: Mehr als nur Titel und Bullets	136
6.2	Die Keyword-Strategie, die wirklich funktioniert	141
6.3	Conversion ist King: Warum du ohne Abschlussrate kein Ranking bekommst	145
6.4	Praxis-Fazit: Mach dein Listing zum Conversion-Magneten	149

TEIL IV - VOM MITTELMÄSSIGEN VERKÄUFER ZUM PROFITABLEN BUSINESS

Kapitel 7 - Werbung & Branding: So nutzt du Amazons System

Kurzbeschreibung:

Warum Werbung (PPC) allein nicht reicht und du Branding unbedingt brauchst. Lerne, beides clever zu verbinden, damit Amazon dir die Türen öffnet.

7.1	Warum Werbung und Branding untrennbar sind	158
7.2	PPC & Co.: Die Grundlagen strategische Nutzung statt Geldgrab	162
7.3	Branding & Markentools: Dein Weg zur erkennbaren Marke	167
7.4	Synergie: Wie du Amazons System für dich arbeiten lässt	171

Kapitel 8 - Skalierung und Internationalisierung

Kurzbeschreibung:

Du willst mehr als Mittelmaß? So erschließt du neue Produkte und Märkte, baust stabile Prozesse auf und wächst über dich hinaus – ohne im Chaos zu enden.

8.1	Warum du skalieren und internationalisieren solltest	178
8.2	Prozesse, Logistik & Team: Wie du echtes Wachstum stemmst	182
8.3	Praxis-Roadmap: So gelingt dein Wachstum ohne Untergang	186
8.4	Fazit & Ausblick: Dein Weg zum globalen, profitablen Business	191

Kapitel 9 - Praxisleitfaden für Neueinsteiger und Routiniers

Kurzbeschreibung:

Ein kompakter Überblick, wie du je nach Erfahrungsstand Schritt für Schritt vorgehst. Keine Ausreden mehr – hier findest du konkrete Handlungsanweisungen.

9.1	Deine Ausgangslage checken: Wo stehst du wirklich?	196
9.2	Sofort anpacken: Konkrete Schritte für deinen Weg zum Erfolg	201

9.3	Typische Fragen und Fallstricke: Was jetzt wirklich zählt	205
9.4	Wann & wie du externe Unterstützung nutzt: Die Rolle von EMC.NEXUS	209

Kapitel 10 - Ausblick, Zusammenfassung & der direkte Weg

Kurzbeschreibung:

Ein letzter Blick nach vorn: Was verändert sich weiter, wohin entwickelt sich Amazon – und wie kannst du selbst aktiv werden, ohne dich in Theorien zu verlieren?

10.1	Rückblick auf die wichtigsten Lektionen: Denke wie Amazon, nutze das System	216
10.2	Was sich weiterentwickeln wird: Neue Features, neue Richtlinien	219
10.3	Deine nächsten Schritte: Umsetzen statt aufschieben	223