Selling on Amazon

http://sellercentral-europe.amazon.com

ERSTE SCHRITTE ZUM VERKAUFEN AUF AMAZON

amazon services

Revision 2

Benötigte Informationen zum Start

Erstellen des Seller Central Kontos

- Firmenname und -Anschrift
- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
- Eine gültige Kreditkartennummer
- Eine Bankkontoverbindung in einem von Amazon unterstützten Land[1]
- Ein Verkäuferlogo (erwünscht), 120x30 Pixel

Erstellen von Produkten

- EAN- bzw. UPC-Codes für alle Produkte
- Produktbilder ohne Wasserzeichen auf einem weissen Hintergrund
- Produkttitel und -Beschreibungen

Erste Schritte - Checkliste

- ❑ **1. Richten Sie Ihr Seller Central Konto ein**
- ❑ 1.1. Erstellen Sie Ihr Konto
- ❑ 1.2. Geben Sie Name und Adresse ein
- ❑ 1.3. Geben Sie Ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer ein
- ❑ 1.4. Geben Sie Ihre Bankverbindung an
- ❑ 1.5. Geben Sie Ihre Kreditkarte an
- ❑ 1.6. Definieren Sie Ihre Versandeinstellungen
- ❑ 1.7. Definieren Sie Ihre Informationen und Richtlinien
- ❑ **2. Wählen Sie die beste Methode für Sie um Produkte anzubieten**
- ❑ **3. Bereiten Sie Ihre Produktdaten vor**
- ❑ 3.1. Barcode-Anforderungen
- ❑ 3.2. Anforderungen an die Produkttitel
- ❑ 3.3. Produktbeschreibung und Bullet Points
- ❑ 3.4. Anforderungen an die Produktbilder
- ❑ 3.5. Suchbegriffe
- ❑ 3.6. Amazon Produktklassifizierung

Falls Sie Fragen haben…

- Klicken Sie bitte auf den Link Hilfe, den Sie rechts oben auf jeder Seite von Seller Central finden.
- Kontaktieren Sie den technischen Support über den Link Verkäuferservice. Sie finden den Link ganz unten auf jeder Seite in Seller Central.

[1] Amazon unterstützt zur Zeit in Euro geführte Bankkonten in Deutschland, Frankreich, und Österreich, sowie in Britischen Pfund geführte Bankkonten im Vereinigten Königreich

© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.

Über dieses Dokument

Vielen Dank dafür, dass Sie sich entschieden haben Ihre Produkte auf Amazon zu verkaufen. Verwenden Sie dieses Dokument als Hilfestellung zur Einrichtung Ihres Seller Central Kontos. Wir empfehlen Ihnen, die Checkliste auf Seite 2 auszudrucken und die dort aufgeführten Schritte sofort nach der Erledigung abzuhaken. Dieses Dokument stellt nur eine Kurzreferenz dar. Am Ende dieses Dokuments finden Sie Verweise zu zusätzlichen Informationen. Wenn Sie ausführlichere Informationen benötigen verweisen wir Sie auf die Seller Central Hilfeseiten.

Die in diesem Dokument enthaltenen Links öffnen die entsprechende Hilfeseite in Ihrem Web-Browser.

[Weitere Informationen]

1. Richten Sie Ihr Seller Central Konto ein

1.1. Erstellen Sie Ihr Konto

Seller Central ist der Name der Webanwendung für Händler auf der Amazon-Plattform. Sie greifen auf Ihr Seller Central Konto über die URL https://sellercentral-europe.amazon.com zu. Sollten Sie noch kein Konto erstellt haben, können Sie sich unter http://www.amazon.de/verkaufen-bei-amazon online registrieren.

1.2. Geben Sie Name und Adresse ein

Während des Registrierungsprozesses geben Sie den Geschäftsnamen unter dem später Ihre Angebote auf Amazon angezeigt werden, ebenso wie Ihren Firmennamen ein. Falls Ihre Firma im Handelsregister eingetragen ist, verwenden Sie bitte den dort eingetragenen Namen und die entsprechende Anschrift. Sie können diese Angaben auf der „Kontoinformationen“ Seite unter dem „Einstellungen“ Tabreiter in Seller Central ändern.

[Weitere Informationen]

1.3. Geben Sie Ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer ein

Sofern Ihr Unternehmen eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer hat, tragen Sie diese bitte während der Registrierung ein. Sie können die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer auch später eintragen oder ändern. Sie finden diese Einstellung auf der „Kontoinformationen“ Seite. Wenn Sie keine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer eingetragen haben, wird Amazon Ihnen Umsatzsteuer auf den Verkäufergebühren berechnen.

[Mehr dazu in Ihrem Vertrag]

1.4. Geben Sie Ihre Bankverbindung an

Ihre Amazon Verkaufserlöse werden ab dem Zeitpunkt an dem Sie Ihre Bankverbindung in Seller Central hinterlegt haben alle 14 Tage auf Ihr Bankkonto überwiesen. Sie brauchen ein Bankkonto in einem von Amazon unterstützten Land[2]. Falls Sie ein Konto in Euro benutzen um auf Amazon.co.uk zu verkaufen oder ein Konto in Pfund um auf Amazon.de oder Amazon.fr zu verkaufen müssen Sie den Amazon Currency Converter™ für Verkäufer – Geschäftsbedingungen zustimmen. Die Bankverbindung kann später auf der „Kontoinformationen“ Seite geändert werden.

[Weitere Informationen]

1.5. Geben Sie Ihre Kreditkarte an

Während der Erstellung Ihres Seller Central Kontos werden Sie aufgefordert Ihre Kreditkarteninformationen zu hinterlegen. Ihre monatlichen Kontogebühren werden über diese Kreditkarte abgerechnet falls Ihre monatlichen

[2] Amazon unterstützt zur Zeit in Euro geführte Bankkonten in Deutschland, Frankreich, und Österreich, sowie in Britischen Pfund geführte Bankkonten im Vereinigten Königreich

© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.

Umsätze unter der Monatsgebühr liegen. Ihre Kreditkartendaten können auf der „Kontoinformationen“ Seite geändert werden. [Weitere Informationen]

1.6. Definieren Sie Ihre Versandeinstellungen

Richtig gesetzte Versandeinstellungen haben einen hohen Einfluss auf die Kundenzufriedenheit. Sie sollten das Land definieren von wo aus Sie verschicken, ebenso wie Ihre Versandkosten in unterschiedliche Regionen. Für Bücher, Musik, Videokassetten, und DVDs legt Amazon selber die Versandkosten fest um ein konsistentes Einkaufserlebnis für die Kunden zu garantieren. Für alle anderen Produkte können Sie pro Region Versandkosten nach einem gewichtsbasierten, produktbasierten, oder umsatzspannenbasierten Modell definieren. Sie finden die “Versandeinstellungen“ Seite unter dem „Einstellungen“ Reiter in Seller Central. [Weitere Informationen]

1.7. Definieren Sie Ihre Informationen und Richtlinien

Damit Kunden wichtige Informationen zum Versand, Rückgaberecht, Kundendienst, Kontaktinformationen sowie andere Informationen und Richtlinien finden können müssen Sie diese in Seller Central auf der “Ihre Informationen und Richtlinien” Seite unter dem „Einstellungen“ Reiter einpflegen. Bitte beachten Sie, dass direkte Links (URLs) zu anderen Webseiten innerhalb dieser Informationen untersagt sind, da dies einen Verstoß gegen Ihren „Verkaufen bei Amazon“ Vertrag darstellen würde.

Sie müssen jedem Falle die Punkte “Info zum Verkäufer” sowie “Widerrufsrecht“ ausfüllen. Bitte beachten Sie dass Sie verantwortlich sind dass alle von Ihnen angegebenen Informationen im Einklang mit allen zutreffenden Gesetzen sind. Zusätzlich empfehlen wir dass Sie Ihr Verkäuferlogo hochladen. Dies macht es Kunden leichter, Sie als Händler zu identifizieren wenn es mehrere Angebote für einen Artikel gibt. Das Logo muss exakt 120x30 Pixel groß sein und darf keine Referenzen zur eigenen Webseite beinhalten. Sie können zusätzlich noch die Funktion „Benutzerdefinierte Hilfeseiten“ verwenden um allgemeine Informationen zu Ihren Produkten zu hinterlegen, zum Beispiel Größentabellen für Schuhe oder Kleidung. [Weitere Informationen]

2. Wählen Sie die beste Methode für Sie um Produkte anzubieten

Amazon bietet Ihnen verschiedene Methoden an, um Ihre Produkte zu listen und Ihre Bestände zu pflegen. Um die für Sie beste Methode auszuwählen, beachten Sie bitte folgende Punkte:

- Wenn Sie nur wenige Produkte (bis zu 50) anbieten möchten, können Sie diese direkt in Seller Central auf der **„Produkt hinzufügen“** Seite anlegen. [Weitere Informationen]
- Wenn Sie viele Produkte im Bereich Bücher, Musik, und Video anbieten wollen die bereits im Amazon Katalog existieren, empfehlen wir Ihnen die **Inventory Loader** Vorlage zu verwenden. Mit dieser Vorlage können Sie Produkte anhand derer ISBNs oder Barcodes anlegen. [Weitere Informationen]
- Wenn Sie viele Produkte in anderen Kategorien anbieten wollen die bereits im Amazon Katalog existieren, empfehlen wir Ihnen die **Listing Loader** Vorlage zu verwenden. Mit dieser Vorlage können Sie Produkte anhand der Barcodes oder ASINs anlegen. [Weitere Informationen]
- Falls Sie viele Produkte anbieten wollen, die noch nicht im Amazon Katalog existieren, benötigen Sie die **Textdateivorlage** („Vorlage für Lagerbestandsdatei nach Kategorie“) für die entsprechende Kategorie Ihrer Produkte. Wenn Sie diese Vorlagen benutzen wollen bitten wir Sie die Anweisungen zur Produkterstellung im folgenden Kapitel zu befolgen. [Weitere Informationen]

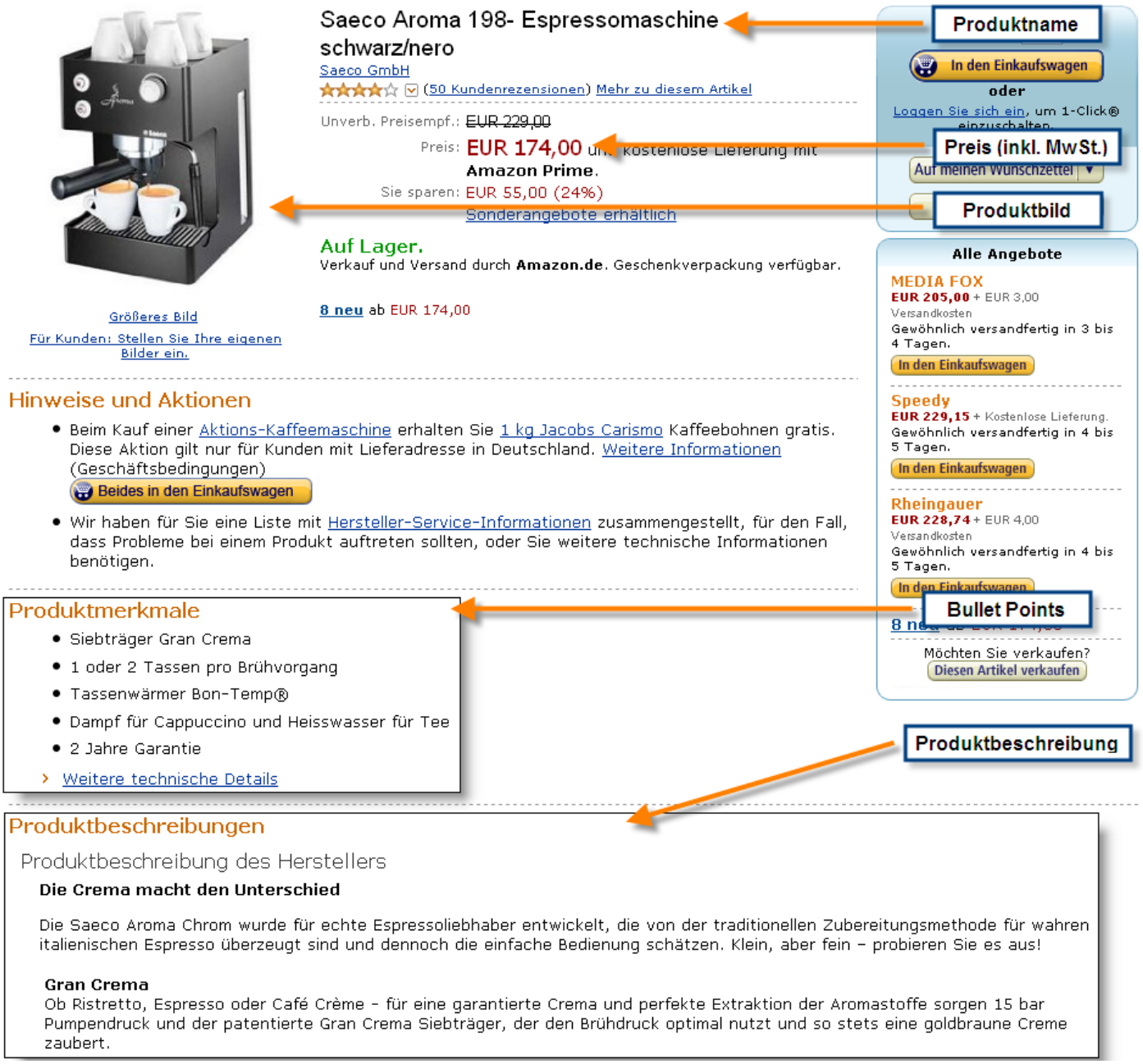
Sämtliche Vorlagen können Sie in Seller Central herunterladen. Um Ihre Produkte anhand einer Excel Vorlage hochzuladen, müssen Sie diese erst als Tabstop-getrennte Textdatei abspeichern. Sie finden die entsprechende Option im Datei-Menü von Excel wenn Sie „Speichern als“ wählen und dann „Text (tabstopp-getrennt)“ auswählen.

© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.

Wir empfehlen zuerst eine Datei mit weniger als 20 Produkten hochzuladen, um sicherzustellen dass Sie es richtig machen. Sobald diese Produkte ohne Fehler hochgeladen wurden können Sie Ihre gesamte Produktdatei hochladen. Im Allgemeinen dauert die Verarbeitung Ihrer Produktdaten nur wenige Minuten. In einigen Fällen kann es allerdings bis zu 24 Stunden dauern, bis Ihre Angebote auf Amazon erscheinen.

3. Bereiten Sie Ihre Produktdaten vor

Auf der Amazon.de Webseite besitzt jedes einzelne Produkt eine eigene Seite mit Produktinformationen, Kundenbewertungen usw. Wir nennen dies die Produkt-Detailseite. Wenn Sie Produktdaten einspielen, werden diese auf der entsprechenden Detailseite erscheinen. Ihr Angebot für ein Produkt besteht aus Ihren Preis-, Mengen- und Produktzustandsinformation (neu, gebraucht, …). Die folgende Grafik zeigt Ihnen, wie die einzelnen Informationen auf Amazon.de dargestellt werden.



© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.

Produktinformation und Angebotsinformation werden unabhängig voneinander gehandhabt und Angebote verschiedener Verkäufer für dasselbe Produkt werden gemeinsam unter der Produktbeschreibung gelistet. Um eine gute Produkt-Detailseite zu erzeugen, halten Sie sich bitte an die folgenden Anforderungen und Richtlinien:

[Leitfaden zum Erstellen von Detailseiten herunterladen]

3.1. Barcode Anforderungen

Sie benötigen Barcodes, um Angebote auf der Amazon-Plattform erstellen zu können. Wir unterstützen derzeit die folgenden Barcode-Standards:

- **ISBN** (International Standard Book Number) – ein 10stelliger internationaler Standard
- **UPC** (Universal Product Code) – ein 12stelliger US-Amerikanischer Standard
- **EAN** (European Article Number) – ein 8- oder 13stelliger europäischer Standard
- **GTIN** (Global Trade Identification Number) – ein 14stelliger internationaler Standard

Alle Barcodes werden im rein numerischen Format angegeben (also ohne Trennzeichen usw.) Sofern Sie für Ihre Produkte keine Barcodes vorliegen haben sollten, empfehlen wir Ihnen zuerst beim Hersteller nachzufragen. Sofern Sie selbst der Hersteller sind, besteht die Möglichkeit die Barcodes direkt bei der GS1 (http://gs1-germany.de) zu erwerben. Sollten die Produkte bereits im Amazon Katalog gelistet sein, können Sie mit Hilfe der ASIN (Amazon Standard Identification Number) ein Angebot erstellen. Sie finden zu jedem Produkt die ASIN auf der Produkt-Detailseite. [Weitere Informationen]

3.2. Anforderungen an die Produkttitel

Gute Produkttitel sind unabdingbar, um Kunden auf Amazon das Finden der richtigen Produkte zu ermöglichen. Das Produkt sollte schon im Titel genau beschrieben sein. Verwenden Sie im Produkttitel keine angebotsbezogenen Informationen wie z.B. Produktzustand oder Werbeaktionen.

Ihre Produkttitel sollten nach folgendem Schema aufgebaut sein:

[Marke]+[Untermarke]+[Modellnummer]+[Größe]+[Produktbeschreibung]+[andere Produktattribute]

Beispiele:

✓	Tefal BI 6625 Wasserkocher Express 1,7L Edelstahl	Dieser Produktname entspricht den Anforderungen von Amazon.de.
✗	TEFAL BI 6625 WASSERKOCHER / BRAND NEU UND GÜNSTIG / nur 39.95 €	Produkttitel sollen nicht komplett in GROSSBUCHSTABEN geschrieben werden. Außerdem darf der Produkttitel keine Informationen zu Preis und Zustand des Produkts enthalten.
✗	Wasserkocher Edelstahl	Dieser Produktname ist zu unspezifisch.

3.3. Produktbeschreibung und Bullet Points

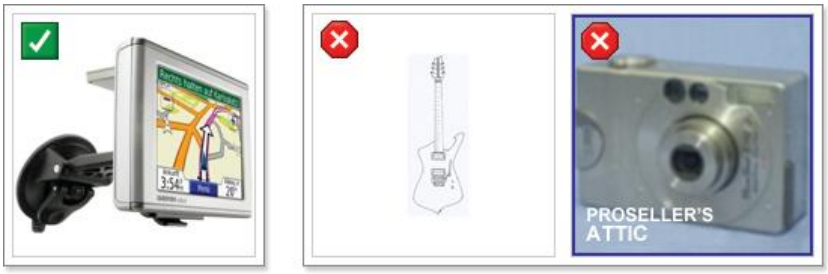
Die so genannten Bullet Points (Aufzählungspunkte) beinhalten kurze prägnante Informationen zum Produkt, die das Interesse des potentiellen Käufers anregen sollen. Die Produktbeschreibung hingegen beinhaltet eine detaillierte Beschreibung Ihres Produktes. Bitte beachten Sie dass Bullet Points nicht in allen Vorlagen unterstützt werden.

Angebotsbezogene Angaben (etwa Preis, Versand, Zustand oder Werbeaktionen) in der Produktbeschreibung sind nicht erlaubt und Sonderzeichen wie ®, ©, ™ usw. werden nicht unterstützt. [Weitere Informationen]

© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.

3.4. Anforderungen an die Produktbilder

Um den Kunden ein optimales Einkaufserlebnis zu bieten müssen alle Produktbilder freigestellt auf weißem Hintergrund und ohne Text oder Wasserzeichen dargestellt werden. Die abgebildeten Produkte sollten gut ausgeleuchtet sein und nur das Produkt klar erkennbar darstellen. Das Bild sollte mindestens 500x500 Pixel groß sein und das Produkt sollte mindestens 80% der Bildfläche ausfüllen. Damit Ihre Produkte im Detail betrachtet werden können, empfehlen wir eine Mindestgröße von 1000x1000 Pixel. [Weitere Informationen]



3.5. Suchbegriffe

Viele Kunden nutzen die Amazon Produktsuche um bestimmte Produkte zu finden. Sie können bis zu 5 relevante Schlüsselwörter zu jedem Produkt anlegen welche Kunden das Auffinden Ihrer Produkte erleichtert. Der Produkttitel, Barcode, und Hersteller werden automatisch zu den Suchbegriffen hinzugefügt. Die Vorlagen für Medienprodukte unterstützen allerdings keine Suchbegriffe. [Weitere Informationen]

3.6. Amazon Produktklassifizierung

Eine gute Produktklassifizierung ist ein wichtiger Bestandteil des erfolgreichen Verkaufens auf Amazon. Sie tun dies indem Sie die richtigen Kategorienummern (Browse Nodes) Ihren Produktdaten zuweisen. Die Kategorienummern, bestimmen die Kategorie, unter welcher Ihre Produkte auf Amazon.de erscheinen werden. Sie können sie sich wie eine Einordnung eines Produktes in einem Supermarkt vorstellen (Produktkategorie = Regal). Wenn Sie das Produkt falsch oder gar nicht einordnen ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß dass der Artikel von potentiellen Käufern nicht gefunden und damit nicht gekauft wird. Die Amazon Klassifikationslisten („Browse Tree Guides“) können Sie in der Seller Central Hilfe unter der Rubrik „Browse Tree Guides (BTG) – Klassifikationslisten“ herunterladen. Verwenden Sie immer die detaillierteste Kategorienummer für das betreffende Produkt. [Weitere Informationen]

Verkaufshinweise und Bestellverwaltung

Sorgen Sie für beste Kundenzufriedenheit

Es ist wichtig dass Sie Ihre Bestellungen effizient bearbeiten damit die Kunden immer zufrieden sind. Wenn Sie viele negative Bewertungen oder A-z Garantieansprüche von Kunden erhalten, wird dies Ihre Reputation als Verkäufer bei Amazon negativ beeinflussen. Wir erwarten dass mehr als 99% Ihrer eingehenden Bestellungen sowohl in den Bereichen Produkt-Zufriedenheit als auch Versand den Käufererwartungen entsprechen. Sollte dieser Wert konstant unter 99% liegen, können Ihnen bestimmte Verkäuferprivilegien entzogen werden. [Weitere Informationen]

Prüfen Sie täglich Ihre Bestellungen

Sie haben mehrere Möglichkeiten sich über neue Bestellungen informieren zu lassen – Benachrichtigungen über Email oder Bestellberichte. Die Einstellungen zur Email-Benachrichtigung konfigurieren Sie auf der „Kontoinformationen“ Seite. Automatisch generierte Bestellberichte können in Seller Central auf der „Bestellberichte“ Seite unter „Bestellungen von Käufern“ konfiguriert werden. Wir empfehlen in jedem Fall mindestens einmal pro Tag die eingegangenen Bestellungen zu prüfen. [Weitere Informationen]

© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.

Bestätigen Sie den Versand

Sobald Sie eine Bestellung versendet haben, müssen Sie uns auch den Versand der Ware in Seller Central bestätigen. Dadurch wird automatisch eine Versandbestätigungs-Email an den Kunden geschickt und sein Konto mit dem Rechnungsbetrag belastet. Wir werden keine Erlöse für eine Bestellung auf Ihr Konto überweisen solange der Versand dieser Bestellung nicht bestätigt ist.

Sie können den Versand entweder direkt in Seller Central auf der „Bestellungen verwalten“ bestätigen, oder aber den Versand von mehreren Bestellungen anhand einer Textdatei gleichzeitig bestätigen. Die entsprechende Vorlage können Sie auf der Seite „Mit der Bestellung verbundene Dateien hochladen“ sowohl herunterladen als auch ausgefüllt hochladen. [Weitere Informationen]

Vermeiden Sie Bestellmängel damit Ihr Konto nicht suspendiert wird

Auf der Seite „Kundenstatistiken“ unterhalb des „Berichte“ Reiters finden Sie Statistiken über die Zufriedenheit der Kunden die bei Ihnen bestellt haben. Sie sehen dort ob Ihre derzeitige Verkäufer-Performance den Erwartungen seitens Amazon bzgl. der Rate an fehlerhaften Bestellungen, Stornierungen und verspäteten Lieferungen entspricht. Ihre Leistungen in jedem dieser Bereiche sind zusammengefasst als gut, akzeptabel oder mangelhaft.

Sie werden anhand der Rate fehlerhafter Bestellungen gemessen in wieweit Sie in der Lage sind Kunden zufrieden zu stellen. Falls Sie hier die von uns vorgegebenen Ziele nicht erreichen und sich nicht verbessern, kann Ihr Konto suspendiert werden oder unser Seller Performance Team könnte Sie auffordern einen detaillierten Aktionsplan vorzulegen wie Sie die vorhandenen Probleme beseitigen wollen bzw. beseitigt haben. [Weitere Informationen]

Sammeln Sie gutes Feedback von Ihren Kunden

Feedback von Kunden wird bei Amazon sehr ernst genommen und bildet die Grundlage, um eine sichere und vertrauenswürdige Verkaufsplattform zur Verfügung stellen zu können. Statistiken zu Ihrem Kundenfeedback können Sie unter dem “Berichte” Reiter in Seller Central einsehen. Wir empfehlen Ihnen, diese Statistik regelmäßig zu prüfen und berechtigte Kritiken ernst zu nehmen. Zudem empfehlen wir, bei negativen Kundenrückmeldungen mit dem Kunden in Verbindung zu treten und die etwaigen Probleme bei der Bestellung zusammen mit dem Kunden zu lösen. Seien Sie immer höflich wenn Sie mit Kunden kommunizieren. [Weitere Informationen]

Rückerstattungen verwalten

Seller Central bietet Ihnen die Möglichkeit Bestellbeträge entweder zum Teil oder komplett zurück zu erstatten. Eine Teilerstattung ist sinnvoll wenn ein Kunde nur eins von mehreren Produkten zurücksendet. Wenn Sie bei einer Bestellung mit mehreren Produkten ein einzelnes Produkt nicht mehr vorrätig haben sollten können Sie mit dem Einverständnis des Kunden den Versand der gesamten Bestellung bestätigen und für das nicht versendete Produkt eine Rückerstattung auslösen. [Weitere Informationen]

Prüfen Sie regelmäßig Ihre Angebote

Prüfen Sie regelmäßig den Lagerbestand Ihrer Angebote; insbesondere wenn Sie auf mehreren Plattformen gleichzeitig verkaufen. Kunden bewerten Sie negativ wenn sie Produkte bestellen die Sie nicht liefern können. Sollten Sie trotzdem einmal mit einer solchen Situation konfrontiert sein, empfehlen wir den Kunden schnell entsprechend zu benachrichtigen und ggfs. die Bestellung zu stornieren. [Weitere Informationen]

Erreichbarkeit für Kunden

Für Kunden ist es wichtig dass Sie den Status ihrer Bestellungen erfragen können. Beantworten Sie Kundenanfragen zeitnah und benachrichtigen Sie den Kunden falls sich die Lieferung der Bestellung verspäten sollte. Hinterlegen Sie mehrere Kontaktmöglichkeiten in Ihrem Seller Central Konto (Email, Telefon), damit Kunden sich mit Ihnen in Verbindung setzen können.

© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.

Weitere Informationen

Nehmen Sie sich die Zeit um sich mit Seller Central vertraut zu machen. Bei Fragen bietet Ihnen der Link Hilfe rechts oben auf jeder Seller Central Seite eine gute Hilfestellung. Sie können auch den technischen Support kontaktieren indem Sie auf den Link Verkäuferservice unten auf jeder Seller Central Seite klicken. [Weitere Informationen]

Viel Erfolg!

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen in Amazon und wünschen Ihnen ein erfolgreiches Verkaufen auf Amazon.de. Rückmeldungen zu diesem Dokument senden Sie uns bitte an gettingstarted-feedback@amazon.com

Weiteres Informationsmaterial: Video-Tutorials und Blog

Video Tutorials

Um Ihr Wissen zu vertiefen, finden Sie Video Tutorials auf den Seller Central Hilfe Seiten. [Weitere Informationen]

Seller Support Blog

Im Seller Support Blog finden Sie Tipps, Strategien und bewährte Methoden, die Ihnen beim Verkauf auf Amazon sicher behilflich sein können. [http://www.amazonsellersupportblog.de]

Glossar

Amazon Marketplace – Der generelle Begriff für die Plattform, über die Händler auf Amazon Ihre Produkte anbieten können.

Angebot – Eine Produktlistung auf der Amazon-Plattform, dem Preis, Menge sowie etwaige Zustandsinformationen zugewiesen worden sind.

ASIN (Amazon Standard Item Number) – Eine 10stellige Amazon-Produktidentifikationsnummer. Jede ASIN ist eindeutig. Wenn Sie uns Produktdaten übermitteln, so wird Ihre jeweilige SKU dieser ASIN zugewiesen

EAN (European Article Number) – Das europäische Equivalent des UPC-Barcodes. Die EAN ist ein 8- oder 13-stelliger Produkt-Identifikationscode.

ISBN – International Standard Book Number, ein eindeutiger 10stelliger Code, der jedem Buch zugewiesen ist.

Lagerbestand – Das gesamte Produktangebot eines Händlers oder aber die aktuelle Verfügbarkeitsmenge für ein individuelles Produkt / SKU.

Produkt-Detailseite – Wir erstellen aus den Datenkontributionen unserer Händler die bestmöglichen Detailseiten für ein Produkt. Wir können dabei nicht garantieren, dass bei den Dateninhalten Ihre Produktinformationen verwendet werden; die Zuweisung von z.B. Preis, Lagerbestand und Versandkosten erfolgt aber jeweils individuell per Händler.

SKU (Stock Keeping Unit) – Eine SKU stellt eine händlerspezifische Produktnummer dar (z.B. kann hier Ihre interne Produktnummer verwendet werden). Amazon.de weist diesen SKUs dann Lagerbestand, Preis, Bilder und Produktdaten aus der Amazon-Datenbank bzw. Ihren eigenen Daten zu.

UPC (Universal Product Code) – 12stelliger numerischer Barcode, der hauptsächlich in Nordamerika verwendet wird.

[Weitere Informationen]

© 2008-2009 Amazon Services Europe S.à r.l.