



# AMAZON VENDOR

## GANZHEITLICHES FUNDAMENT- OPTIMIERUNGS- PROJEKT

Alle Amazon-Bereiche greifen ineinander und müssen daher ganzheitlich optimiert werden.



Mandy Kirmse / Lilienstr. 3 / 82362 Weilheim i.OB

1/12



## S. 3

WAS WIR TUN

## S. 4

VORHER -  
NACHHER

## S. 5

PROJEKT-  
UMFANG

## S. 6

BEISPIEL  
6-MONATS-  
TIMELINE

## S. 7

SPEZIAL-  
ANALYSEN  
IM PACKAGE

## S. 8

BUDGET- PLAN

## S. 9

REFERENZEN

## S. 10

WORK WITH US

## S. 11

ANLAGE 1  
UMFANG  
STATUS-QUO-  
ERMITTLUNG

## S. 12

ANLAGE 2  
UMFANG  
SUPPORT &  
ZUARBEIT

Wir unterstützen Sie und Ihr Team dabei, die Kontrolle über Ihr Amazon-Business zurückzuerlangen und das volle Potenzial Ihres Vendor-Accounts auszuschöpfen.  
**Damit Amazon wieder Spaß macht!**

## [Was wir tun] In Kooperation mit Ihnen und Ihrem Team:

- **Tiefenoptimierung/Ausrichtung des bestehenden Vendor-Accounts auf Ihre Ziele (z. B. Kostenreduktion).**
- **Reparieren und optimieren von desolaten Vendor Accounts.**
- **Korrekte Aufsetzung eines neuen Vendor Accounts oder einer Marke.**
- **Reaktivierung und Optimierung eines schlafenden Vendor-Accounts.**

### **14 Jahre Amazon-Erfahrung haben uns gelehrt:**

Das Vendor-Business mit Amazon ist komplex und wird immer herausfordernder.

Alle Amazon-Bereiche (siehe Zahnräder oben) greifen ineinander, können Domino-Effekte auslösen und sind daher ganzheitlich zu betrachten und zu optimieren.

Amazon nutzt seine Marktmacht aus. Für Vendoren gibt es viele, z. T. sehr teure, Fallstricke zu beachten. Wir sagen Ihnen vorher, was auf Sie zukommt.

Ein stabiles Vendor-Fundament ist die halbe Miete.

Wer erfolgreich verkaufen möchte, benötigt eine individuelle Strategie und die dazugehörige Ausrichtung auf allen Ebenen.

Wir von TEAM Individuell begleiten Sie und Ihr Team (6-12 Monate) planvoll und mit Respekt durch den Optimierungsprozess, helfen Probleme zu lösen, adaptieren Ihre internen Prozesse an Amazon, weisen Sie auf Fallstricke hin, arbeiten Ihnen mit speziellen Auswertungen zu, beraten Sie auf allen Amazon-Ebenen und schulen empathisch Ihre Mitarbeiter.

# Rentabilität vs. Profitabilität



## Desolater Vendor Account

Hohe Kosten an Amazon für:

1. Vertragskonditionen
  2. Logistk-Strafzahlungen
  3. Margenausgleichzahlung
  4. Marketing / Funding / Deals / AMS / DSP
- Fehlbestellungen
  - Hoher int. Aufwand bei der Bestellabwicklung
  - Ineffiziente Waren-Forecastplanung
  - Kosten-Kontrollverlust
  - Kaum Umsatzsteuerung und Planungssicherheit
  - Mailflut von Amazon
  - **Amazon spielt Pingpong mit Ihnen**



## Optimierter Vendor Account

1. Deutlich weniger Kosten = mehr Marge
  2. Organisches Ranking = halbierte Werbekosten
  3. Langsames, jedoch kontinuierliches Wachstum
- Effiziente Waren-Forecastplanung
  - Entspannte Bestellabwicklung
  - Kostenkontrolle
  - Hohe Umsatzsteuerung und strategische Planung und Ausrichtung
  - Account läuft ohne Bremsen
  - **Jetzt spielen Sie Pingpong mit Amazon**

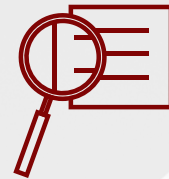
## 01

### ANALYSEN

## Status quo-Analysen

(Details, siehe Anhang 1 / S. 12)

- Bestandsaufnahme / Eingangsgespräch
- Deep Vendor Account Health Check (Ist-Analyse für alle Bereiche)
- Deep KPI-Analyse (Ist-Analyse auf Artikelebene)



## 02

### PLAN

## Projektplan-Erstellung inkl. Strategie

- Ist-Zustand vs. Soll-Zustand
- Optimierungs-Schritte + Reihenfolge
- Zeitplan / Budget-Plan
- Projektmanagement aufsetzen



## 03

### SUPPORT

## Begleitung bei der Umsetzung

(Details, siehe Anhang 2 / S. 12)

- Support bei Fehlerbehebung auf Amazon (AMZ)
- Support bei der Optimierung interner Prozesse (Adaption an AMZ)
- Team-Meetings mit Briefings + Kontrolle der Arbeiten
- Wöchentliche Update-Calls, E-Mail-Support
- Mitarbeiter-Schulungen
- Vorbereitung und Begleitung
  - bei den Jahresverhandlungen
  - bei den "Weekly Calls" mit dem Amazon AVS



## 04

### EXTRAS

## Geschäftsführer Zuarbeit (Extras)

(Details, siehe Seite 6)

- Zuarbeit mit wichtigen Einzelanalysen
- Spezial-Auswertungen für strategische Entscheidungen
- Reporting und KPI-Entwicklung / Monatsberichte
- Strategische Beratung und Umsatz-Steuerung



## Monat 1

### Status quo-Analysen

- Bestandsaufnahme / Eingangsgespräch
- Deep Vendor Account Health Check
- Deep KPI-Analyse

## Monat 2

### Vorarbeiten

- Projektplan-Erstellung inkl. Strategie
- SOS-Fehlerbehebung
- Vendor Central-Account-Bereinigung
- Brand Registry

## Monat 3

### Basis-Optimierungen

- Sortiments-Bereinigung
- Katalog-Bereinigung
- Bestellwesen-Optimierung
- Forecast-Planung

Alle Arbeiten in Kooperation mit Ihnen und Ihrem Team. Inhalte können variieren.

## Monat 4

### Amazon Finanzen

- Ermittlung aller Abzüge von Amazon
- Bewertung Optimierungspotenzial
- Jahreskonditionen
- Pricing und Buy-Box
- **Analyse des Rückhol-Potenzial (AMZ Falschabrechnungen)**

## Monat 5

### Content & Werbung

- Briefing für Agentur zur Content- und Brand-Store-Optimierung
- SEO- und Ranking
- Bewertung von AMS-Kampagnen / Deal Fundings / Events

## Monat 6

### Logistik

- Gemeinsame Optimierung von Logistikprozessen zur Reduzierung von Strafzahlungen (Chargebacks / Shortage Claims)
- Optimierung des PICS-Programms (Case-Level-Ebenen)

# 07 - 12

### Weitere 6 Monate:

- EU-Katalogspiegelung und
- Optimierung der anderen Länder/Marktplätze

(Vertragsverlängerung und ergänzendes Preis-Angebot erforderlich)

- 1 Rentabilitätsberechnung**  
Einnahmen vs. Ausgaben - lohnt sich der Vendor Account für Sie noch?  

- 2 Ermittlung & Beurteilung Ihrer Jahreskonditionen**  
im Vergleich zu anderen Vendors Ihrer Kategorie.
- 3 Amazon ScoreCard: Alle relevanten KPIs\* (YoY) in einer Übersicht**  
Ermittlung Ihres Index Scores bei Amazon  
Ermittlung Ihrer Verhandlungschancen und Argumente für Jahresverhandlungen.  
\*KPI = Key Performance Indicator / YoY = Year over Year (Im Vergleich zum Vorjahr).
- 4 Übersicht Jahres-Vereinbarungen mit Definition im Vergleich**  
Hat Amazon sauber und korrekt abgerechnet? Flex Allowance, Markdown Money, VIR, DA? Wir erstellen Ihnen eine übersichtliche Datei aller bisherigen Vereinbarungen und deren Definition (auch wichtig für die Zuordnung in der Buchhaltung). Inkl. Jahresbeträge pro Agreement. Zudem gleichen wir die %-Werte der Vereinbarungen mit Abzügen ab und ermitteln ein hohes Rückholpotenzial für unsere Kunden.
- 5 Ermittlung Rückholpotenzial von Fehlbeträgen in großen Mengen**  
Dass Amazon falsch abrechnet, ist hinlänglich bekannt. Wir ermitteln für Sie hohe Fehlbeträge aus den Jahreskonditionen, Logistikstrafzahlungen, Preisdifferenzen, Skontoabzügen, Deals und Events z. B. Prime Day) (1-5 Jahre rückwirkend)
- 6 Detaillierter Überblick aller Abzüge von AMZ mit Definitionen**  
Übersichtsdatei über komplett alle Amazon-Abzüge inkl. Definition der Fachbegriffe.
- 7 Monatsberichte mit Umsatzsteuerung auf Artikelebene**  
Anhand umfangreicher KPI-Analysen ermitteln wir für Sie alle Artikel mit Optimierungspotenzial und Katalogfehlern. Zudem halten wir im Monatsbericht alle Entwicklungs-Ergebnisse fest.
- 8 Kalkulation Soll-EK-Preis versus Ist-EK-Preis**  
Wir ermitteln für Sie die erforderlichen EK-Preise, damit Amazon wieder bei Ihnen bestellt und der Umsatz - anstatt zu Sellern - wieder in Ihren Vendor Account fließt.

**Package Preis 10.000 € / Auch einzeln buchbar. Zuzüglich  
15% Provision auf von uns manuell zurückgeholte Beträge.**

(Externe Software separat erforderlich)

DEUTSCHER MARKTPLATZ AMAZON.DE	6-MONATS- PAKET TEIL- SUPPORT O.	6-MONATS- PAKET TEIL-SUPPORT	6-MONATS- PAKET VOLL-SUPPORT
Vendor Health Check (Siehe Anhang S. 11)	enthalten x,- €	enthalten x,- €	enthalten x,- €
Sortiment-KPI-Analyse (S. 11) (Analyse auf Articlebene)	enthalten x,- €	enthalten x,- €	enthalten x,- €
Projektplanerstellung inkl. Strategie	enthalten x,- €	enthalten x,- €	enthalten x,- €
Monatsberichte	enthalten x,- €	enthalten x,- €	enthalten x,- €
Support/Zuarbeit (6-Mon.) (Details s. Anhang S. 12)	Support 1 AT/Woche x,- €	Support 1 AT/Woche x,- €	Support 2 AT/Woche x,- €
Geschäftsführer-Extras (S.7)	<b>NICHT</b> enthalten	enthalten x,- €	enthalten x,- €
Abschlussbericht	enthalten x,- €	enthalten x,- €	enthalten x,- €
Reisekosten-Pauschale	enthalten x,- €	enthalten x,- €	enthalten x,- €
<b>Gesamt Paketpreis</b>	<b>auf Anfrage</b>	<b>auf Anfrage</b>	<b>auf Anfrage</b>

Regulärer Stundensatz: 190,- €. Stundensatz reduziert auf 100,- € bei Buchung eines 6-12 Monats-Pakets. (Siehe Anlage Support S. 12)

**Bei Extra-Package (s.7): Zusätzlich 15% Provision auf von uns manuell zurückgeholte Beträge**  
(Externe Software separat erforderlich.)





## 14 Jahre Amazon Vendor Praxis




Mandy Kirmse

**Proven Expert**

Kundenbewertungen

★★★★★

**SEHR GUT**

100% Empfehlungen

17 Kundenbewertungen

16.12.2022 [Mehr Infos](#)





**Damit Amazon  
wieder Spaß  
macht.**

**Mandy Kirmse**

CEO und Interim-Projektleiterin für die ganzheitliche  
Optimierung von Amazon-Vendor Accounts



0049(0)160 930 96 263 + WhatsApp



Service@team-individuell.de



www.team-individuell.de



## Diese Bereiche werden von uns überprüft:

- Spalte 1-3 beim Health-Check (alle Amazon-Bereiche )
- Spalte 4 bei der KPI-Analyse (auf Artikelebene)
- Spalte 5: Check der internen Prozesse des Vendors



Frontend Analyse:	Backend Analyse	Amazon Finanzanalyse	KPI-Tracking	Interne Situation
Top 10 Bestseller-Analyse	Amazon Marge NetPPM	AMZ-Umsätze mit Endkunden YoY	Markenanalyse	Anhand von Mitarbeiter- gesprächen
A+ Content	Traffic / Sichtbarkeit	Vendor Lieferumsatz	BuyBox Inhaber	Wer ist für was zuständig
Content (Titel, Bullets, Bilder)	Produktverfügbarkeit	Fremdbezug	Anzahl der Seller	Sortimentsplanung
Brandstore	Bestellvolumen & AMZ Lagerbestand	Verkaufte Einheiten vs. Out of Stock-Quote	Preisspiralen	Abläufe Tages- Geschäft z.B. int. Prozesse Bestell- Abwicklung
Rankinganalyse (Suchergebnisse S. 1)	Logistik: Operative Performance	Jahres-Vertrags- Konditionen	Retouren	Bisherige Erfolge mit Amazon
Rezensionen	Vendor Lieferfähigkeit	CooP-Abzüge	Sortiments-Check: Anzahl (in)aktiver Artikel	Bisherige Amazon- Frustrpunkte
Produktdetailseiten	Gesperrte Artikel	Fehlmengen-Kürzungen	Durchverkaufsrate	Haltung gegenüber Amazon
Einhaltung der Guidelines	Prüfung der AMZ- Fehler-Übersicht	Preisabweichungen	Entgangene Umsätze	Erfahrungen mit Amazon
Mitbewerber	Check der Vendor Central Einstellungen	Fehlende Rechnungen	CRAP-Out Analyse	Interne Ziele m. Amazon
Bestseller-Analyse	Qualität der Artikeldaten	Chargebacks Logistik	Bestseller-Analyse	Interne Vorgaben / Einschränkungen



## Support.

Wir supporten Sie mit folgenden Dienstleistungen (Stundenbasis) 1-2 Arbeitstage pro Woche :

- Mitarbeiter Briefings
- Schulungen
- Update Calls, Team Calls, Begleitung bei Amazon Weekly-Calls
- Strategische Beratung sowie Sparringspartner-Austausch
- Projektmanagement und Controlling
- E-Mail Support: eingehende Amazon E-Mails richtig beantworten

## Berechnung für Support & Zuarbeit zum festen Stundenpreis von 100,- €\*:

1 AT/Woche = 2x 4h x 100,- €/h = 800,- €

2 AT/Woche = 4x 4h x 100,- €/h = 1.600,- €

*\*Regulärer Stundensatz 190,- €  
Reduzierter Stundensatz 100,- €  
bei Buchung eines 6 oder 12 Monatsprojektes.*

## Zuarbeit

Wir bieten auf Stundenbasis folgende Unterstützung mit und auf Amazon an:

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sortimentsbereinigung</li> <li>• NetPPM-Optimierung</li> <li>• Katalogdatenabgleich</li> <li>• Katalogfehler beheben</li> <li>• Artikeldaten aktualisieren</li> <li>• Gesamtes Amazon Finanzmanagement</li> <li>• Logistik Chargebacks reduzieren</li> <li>• Shortage Claims reduzieren</li> <li>• Weitere Strafzahlungen reduzieren</li> <li>• Aktualisierung der Brand Registry</li> <li>• Schädliche Seller abmahnen</li> <li>• Optimale EK-Preisgestaltung</li> <li>• Deal + Prime Day Vorbereitungen (ASIN-Auswahl inkl. KPI Tracking)</li> <li>• Optimierung von Vertragskonditionen</li> <li>• Unterstützung bei den Jahresverhandlungen</li> <li>• Rückholung von Falschabbuchungen oder Falschabrechnungen</li> <li>• Einheitliche Vertriebsstrategie zur Optimierung von VK-Preisen</li> <li>• Brand Gating (nicht berechtigte Vertriebspartner (Seller) ausschließen)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Setup: Amazon Exklusive Programm</li> <li>• Artikel-Verfügbarkeit an Amazon übermitteln</li> <li>• Forecast-Planung aufsetzen bzw. optimieren (Wochen-Bestellungen oder Cloudburst)</li> <li>• Strategische Bulk Buy-Planung (Großbestellungen)</li> <li>• Optimierung interne Prozesse z. B. Bestellwesen (Order Management)</li> <li>• PICS-Programm (Logistik) Setup- oder Optimierung</li> <li>• Born 2 Run -Kommissionskauf initiieren</li> <li>• Brandstore Analyse &amp; Konzeption</li> <li>• Vendor Central Account-Fehler beheben</li> <li>• A+ Premium-Content Konzeption</li> <li>• Parent-Child Verknüpfungen (Produkt-Familien)</li> <li>• <b>Pan EU-Setup und Einstellungen</b></li> <li>• Support bei Katalogspiegelung und anschließender Fehlerbehebung</li> </ul> |
|--|---|