

Amazon Prime vom eigenen Lager aus bedienen

Seit Kurzem bietet Amazon Händlern mit hohem Ranking die Möglichkeit die Vorteile von Amazon Prime zu nutzen. Amazon Prime ist ein Kundenbindungsprogramm des Internetriesen Amazon, welches kostenlose Lieferung, bevorzugte Behandlung und eine gewisse Exklusivität verspricht. All diese Vorteile bedeuten, daß Amazon Prime Kunden nahezu ausschliesslich bei Amazon bestellen und standardmäßig fast nur Prime Angebote in Ihrem Kundenkonto angezeigt bekommen.

Bisher konnte dieser Dienst von Händlerseite nur genutzt werden, wenn die Ware in einem der Amazon-Lager bevorratet wurde und somit für andere Verkaufskanäle nicht zur Verfügung stand.

Dies wurde von Seiten Amazons nun geändert. Das neue Angebot für Händler macht es Ihnen jetzt möglich, Ihre Ware auch vom heimischen Lager aus mit dem Zusatz Prime an ihre Kunden zu versenden.

Somit erreichen sie erstmals eine große und vor allem treue Käuferschicht, die meist ohne weitere Preisvergleiche im Internet anzustreben, direkt bei Amazon Prime kauft.

Die Voraussetzungen als Händler dieses Angebot anbieten zu dürfen sind neben einer guten Bewertung vor allem die Verfügbarkeit der Ware und der schnelle Versandprozess, der (ähnlich wie bei Ebay) bei Käufen vor 14 Uhr am selben Tag erfolgen muss.

Eine weitere wesentliche Voraussetzung besteht darin, daß Amazon die Versandetiketten vorschreibt, welche aktuell nur von DPD angeboten werden.

Da der Großteil der Schuhhändler, welche online verkaufen, nur den Versanddienst von DHL nutzen, muss von diesen ein weiterer Versanddienstleister in ihre Prozesse aufgenommen werden. Die Preise, die ein Händler für den Versand eines Prime Paketes an Amazon entrichten muss, liegen deutlich über denen von DHL.

Für den Verkauf auf Amazon bedeutet dies, daß die erhöhten Kosten für das Prime Angebot sich im Verkaufspreis niederschlagen müssen, damit der Händler seine Marge halten kann.

In diesem Zusammenhang hat Amazon dafür gesorgt, daß Prime Angebote in der Buy-Box immer an erster Stelle stehen, unabhängig der sonst geltenden Best-Price-Platzierung. Durch die zusätzliche Käuferschicht der Prime Kunden kann dies eine signifikante Auswirkung auf den Umsatz haben.

Die ständig wachsende Anzahl an Prime Mitgliedern ist ein Garant für dauerhaft hohe Umsätze. Dieser Effekt dauert so lange an bis ein Großteil der Händler Prime auf Amazon anbietet. Danach setzt der wohlbekannte Effekt der Preisreduzierungen ein, die die Margen wieder deutlich sinken lassen.

Bis dahin gilt: First come – First serve!

Jan Oertel
Beratungsspezialist E-Commerce

**Kontaktformular – bitte per Fax 06182-928-2508 oder per Mail
nicole.baumann@conventa.de zurücksenden!**

CONVENTA Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Nicole Baumann
Nord-West-Ring-Str. 11
D-63533 Mainhausen

Dieser Artikel hat unser Interesse geweckt...

- Die 5 wichtigsten Gründe für Facebook**
 - Amazon Prime**
 - Mobile Payment**
 - Mitarbeiter im digitalen Zeitalter**
 - Digitale Unternehmenssteuerung**
-

- Bitte geben Sie uns Bescheid sobald ein Workshop zu diesem Thema angeboten wird.**
- Wir haben Informationsbedarf und bitten um Rückruf**

Telefonnr.: _____ **Ansprechpartner:** _____

Name des Unternehmens: _____