

Brand
Basis

Amazon *Brand* *Growth* System 2026

Wie Marken auf Amazon und im eigenen Onlineshop profitabel wachsen,
höhere Margen erzielen und endlich wie echte Marken wahrgenommen werden.

inklusive
Rufus-First-Formel
Zero-Burn-PPC-System
Reverse PPC Scaling System
State-of-the-Art-Listing Playbook

[Kostenloses Erstgespräch buchen →](#)

500+

Kunden betreut

10.000+

skalierte Produkte

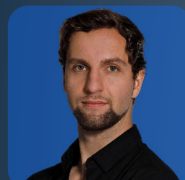
7+

Jahre Erfahrung



Keanu Wohlfahrt

BrandBasis Gründer
750.000+ Follower in sozialen
Netzwerken



Alexander Lorenz

BrandBasis Gründer
Online Marketing Experte
seit 7+ Jahren

Inhaltsverzeichnis

1.	Warum viele Marken 2026 trotz guter Produkte nicht profitabel wachsen	02
2.	Was erfolgreiche Marken heute anders machen	03
3.	Wer wir sind und warum du auf uns hören solltest	04
4.	Warum Amazon heute unverzichtbar ist	07
5.	Warum ein eigener Onlineshop über langfristigen Markenwert entscheidet	08
6.	Das System hinter profitablen Wachstum	09
7.	Positionierung & Product-Market-Fit	10
8.	Conversion-Optimierung auf Amazon	12
9.	Traffic auf Amazon	16
10.	Conversion-Optimierung im Onlineshop	17
11.	Traffic im Onlineshop	18
12.	Tracking – ohne Daten kein Wachstum	19
13.	Häufige Einwände – und warum sie dich vom Wachstum abhalten	20
14.	Umsetzung entscheidet	21
15.	Nächster Schritt	22

1.

Warum viele **Marken** 2026 trotz guter Produkte nicht profitabel wachsen

Der Markt ist vorsichtiger geworden. Kunden vergleichen mehr. Sie kaufen selektiver. Plattformen werden teurer. Konkurrenz wird stärker. Margen werden kleiner.

Viele Marken merken genau das gerade:

- der Umsatz stagniert
- Werbekosten steigen
- Produkte gehen in der Masse unter
- Rabattaktionen fressen Marge
- Wachstum fühlt sich unplanbar an
- Amazon bringt Umsatz, aber keine Unabhängigkeit
- der Onlineshop existiert zwar, trägt aber kaum spürbar zum Gewinn bei

Das eigentliche Problem ist in den meisten Fällen nicht das Produkt.

Das Problem ist, dass Marken:

- nicht klar genug positioniert sind
- nicht emotional genug verkaufen
- austauschbar wirken
- ihren Traffic nicht profitabel steuern
- zu stark von Plattformen abhängig sind
- zu wenig Wert auf Markenwahrnehmung und Conversion legen

Das eigentliche Ziel

In Zeiten von Zurückhaltung und Unsicherheit im Markt trotzdem konstant weiter wachsen – nicht nur beim Umsatz, sondern vor allem beim Gewinn.

- profitable Werbekampagnen fahren
- als echte Marke wahrgenommen werden
- unabhängiger von Plattformen werden
- Bekanntheit und Markenbindung aufbauen
- Produkte aus der Masse herausstechen lassen
- Margen erhöhen
- Amazon und Onlineshop als starkes Gesamtsystem nutzen

2.

Was **erfolgreiche** Marken heute anders machen

Erfolgreiche Marken gewinnen heute nicht nur, weil sie "ein gutes Produkt" haben. Sie gewinnen, weil sie die komplette Außendarstellung und Vermarktung im Griff haben:

- klare Positionierung
- starker Markenauftritt
- überzeugende Produktdarstellung
- emotionale Bilder und Videos
- saubere Verkaufspsychologie
- präzise Amazon-Strategie
- profitabler Performance-Traffic
- Onlineshop als Wachstumskanal
- systematische Kundenbindung

**Wer nur Produkte verkauft, wird austauschbar.
Wer eine Marke aufbaut, gewinnt langfristig.**

3.

Wer **wir** sind und warum du auf uns hören solltest

Wir von BrandBasis helfen Marken dabei, auf Amazon und über den eigenen Onlineshop profitabel zu wachsen und dabei endlich als echte Marken wahrgenommen zu werden.

Warum unsere Kunden mit uns arbeiten

- gegründet von Keanu Wohlfahrt und Alexander Lorenz
- seit über 7 Jahren im Online-Marketing
- persönliche Reichweite auf Social Media von über 750.000 Followern
- mittlerweile über 500 Kunden betreut
- unser Team hat bisher 10.000+ Produkte auf Amazon gelauncht
- unter anderem bekannt aus der Süddeutschen Zeitung

500+

Kunden betreut

10.000+

skalierte Produkte

750K+

Social Follower

7+

Jahre Erfahrung

Zu 100 % gelebte Praxis statt Theorie

Alles, was du hier liest, basiert nicht auf Vermutungen, sondern auf echter Erfahrung aus über 500 Kundenprojekten.

In diesem Dokument geben wir dir die Grundprinzipien mit, mit denen unsere Kunden ihre Ergebnisse erzielen – und zeigen dir, was du in deiner Außendarstellung, Positionierung und Vermarktung direkt beeinflussen kannst, um höhere Gewinne zu erzielen



Zu **100 %** gelebte Praxis statt Theorie

Alles, was du hier liest, basiert nicht auf Vermutungen, sondern auf echter Erfahrung aus über 500 Kundenprojekten.

In diesem Dokument geben wir dir die Grundprinzipien mit, mit denen unsere Kunden ihre Ergebnisse erzielen — und zeigen dir, was du in deiner Außendarstellung, Positionierung und Vermarktung direkt beeinflussen kannst, um höhere Gewinne zu erzielen.

Beispiele aus der Praxis

Ein B2B-Unternehmen wurde von uns im B2C-Segment auf Amazon gelauncht und ist innerhalb eines halben Jahres von 0 auf über 350.000 € Mehr-Umsatz und 100.000 € zusätzlichen Mehr-Gewinn gewachsen.

Zeitraum Auswählen

1.-31. März 2026

Umsatz

€ 28.435,83

Bestell. / Einh.
1.240 / 1.356

Erstatt.
8

Werbekosten
-€ 3.688,36

Erw. Auszahlung
€ 15.265,21

Gewinn
€ 7.775,20

Nach erfolgreicher Skalierung eines Produkts auf Amazon wurde ein eigener Onlineshop aufgebaut, der innerhalb von 10 Monaten von 0 auf über 70.000 € monatlichen Umsatz gewachsen ist.

 Total Sales  223,69 %

70.782 €



 Ads  66,24 %

10.441 €



 ROAS  96,02 %

6,90



Kundenergebnisse aus der *Praxis*



+22.000€ pM
nach 12 Monaten



+64.000€ pM
nach 18 Monaten



+45.000€ pM
nach 12 Monaten

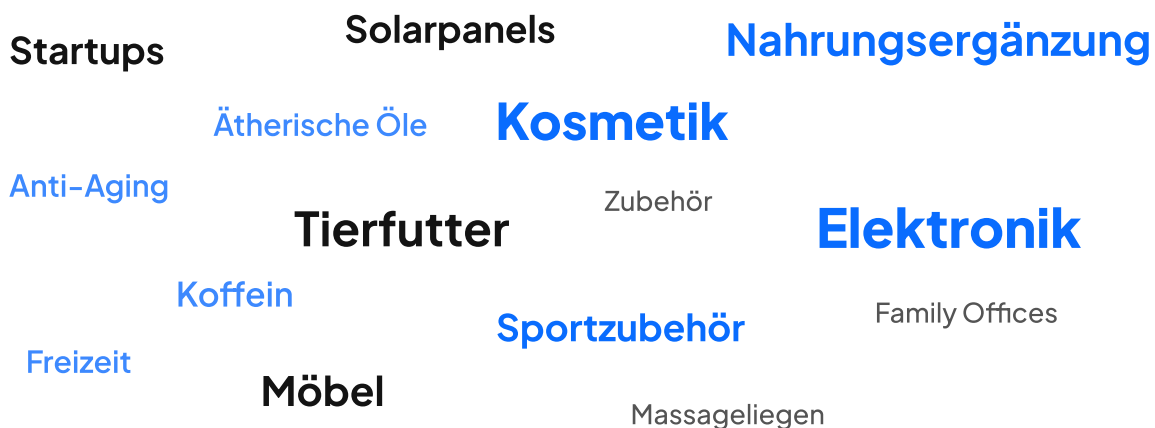


Letzter Monat 1.31. März 2024	Vorletzter Monat 1.30. April 2024	Vor 3 Monaten 1.31. März 2024
Umsatz +50,2% € 18.333,28	Umsatz +114,9% € 12.205,45	Umsatz +63,2% € 5.680,67
Bestell. / Einh. 381 / 395	Bestell. / Einh. 215 / 221	Bestell. / Einh. 110 / 115
Erstst. 14	Erstst. 11	Erstst. 2
Werbekosten -€ 1.727,15	Werbekosten -€ 1.126,71	Werbekosten -€ 705,69
Erw. Auszahlung € 10.797,44	Erw. Auszahlung € 6.908,63	Erw. Auszahlung € 2.681,23
Gewinn +59,3% € 7.833,43	Gewinn +188,4% € 4.918,83	Gewinn +97,8% € 1.705,74
Mehr	Mehr	Mehr

+220.000€ p.a.
in 90 Tagen

Unsere Erfahrung ist breit und tief

Von Elektronikprodukten über Nahrungsergänzungsmittel bis hin zu Kosmetik und Tierfutter – wir haben die Erfahrung und das Wissen, um unterschiedlichste Produktkategorien erfolgreich zu positionieren.



4.

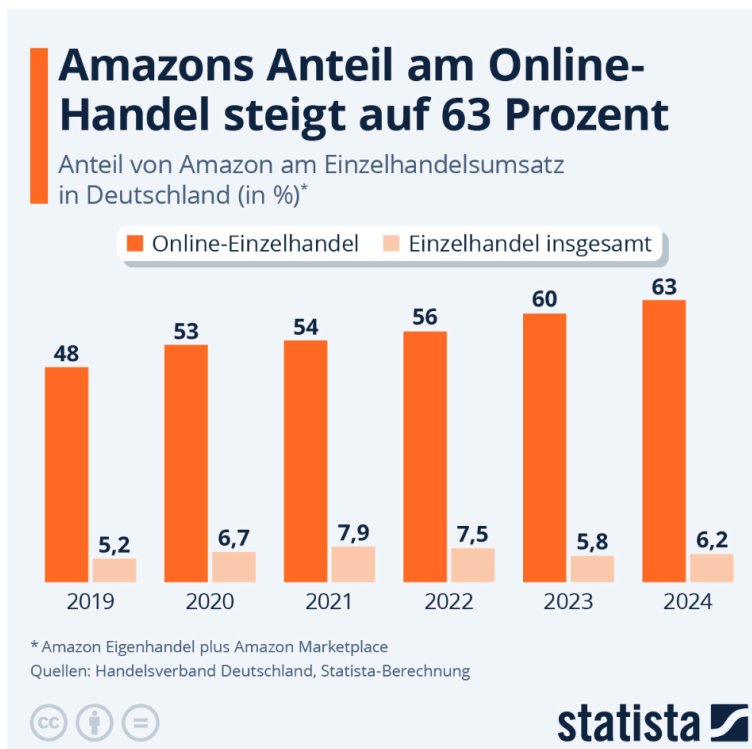
Warum Amazon heute unverzichtbar ist

Gerade im B2C-Bereich ist es 2026 fahrlässig, Amazon nicht ernst zu nehmen. Amazon ist längst nicht nur ein weiterer Marktplatz. Amazon ist für viele Kunden der Startpunkt ihrer Produktsuche.

Wenn du dort nicht sichtbar bist, verlierst du Reichweite, Vertrauen und Umsatz an Wettbewerber, die oft nicht einmal das bessere Produkt haben.

Was Amazon so mächtig macht

- Enorme Reichweite – Millionen aktiver Käufer
- Hohe Kaufbereitschaft – Nutzer suchen aktiv nach Produkten
- Schnelle Skalierbarkeit – Von 0 auf Umsatz in Wochen
- Starke Hebel über Conversion + Traffic
- Direkte Sichtbarkeit für Produkte mit Nachfrage



Mit der richtigen Strategie kannst du diese Reichweite nutzen und sicherstellen, dass deine Produkte von Millionen potenzieller Kunden gesehen und gekauft werden.

Quelle: Statista / Handelsverband Deutschland

Die **Wahrheit** über Erfolg auf Amazon

Um auf Amazon erfolgreich zu sein, brauchst du die richtige Balance aus:

Conversion

Besucher zu Käufern machen

Traffic

Die richtigen Menschen erreichen

Diese beiden Faktoren bestimmen dein Verkaufsvolumen. Oft sind es scheinbare Kleinigkeiten, die entscheiden, ob etwas funktioniert oder nicht. Deshalb braucht es keine Standardlösung, sondern eine gründliche Analyse und die richtige Strategie.

5.

Warum ein eigener Onlineshop über langfristigen **Markenwert** entscheidet

Wer langfristig eine echte Marke aufbauen will, darf sich nicht vollständig von Amazon abhängig machen.

Der Onlineshop ist wichtig für:

- höhere Marge und mehr Gewinn
- bessere Kundenbeziehung
- bessere Kontrolle über die Customer Journey
- Newsletter & CRM für Wiederkäufe
- stärkere Markenwahrnehmung
- Unabhängigkeit von Marktplätzen

über 70.000 € Monatsumsatz profitabel – mit nur einem Produkt im Shop.

6.

Das **System** hinter profitablen Wachstum

Profitable Marken wachsen nicht zufällig. Sie wachsen über ein System. Dieses System besteht bei uns aus vier Kernbereichen:

01

Positionierung & Product-Market-Fit

Damit dein Produkt nicht austauschbar wirkt, sondern als klare, wertige Lösung wahrgenommen wird.

02

Conversion-Optimierung

Damit aus Besuchern Käufer werden – auf Amazon genauso wie im Onlineshop.

03

Traffic

Damit die richtigen Menschen dein Produkt überhaupt sehen.

04

Umsetzung

Denn Wissen ist Potenzial. Nur saubere Umsetzung bringt Wachstum.

7.

Positionierung & Product-Market-Fit

Viele Produkte scheitern nicht an der Qualität. Sie scheitern daran, dass sie im Markt nicht stark genug positioniert sind.

Gute Positionierung bedeutet:

- klar sagen, was du verkaufst
- klar sagen, für wen du es verkaufst
- klar sagen, warum jemand es kaufen sollte
- klar machen, warum dein Produkt anders oder besser ist
- die Mission und den tieferen Zweck hinter deiner Marke sichtbar machen

Die 3 entscheidenden Fragen

1

Was verkaufst du wirklich?

2

Wer kauft dein Produkt?

3

Warum kauft jemand dein Produkt?

Menschen kaufen emotional und begründen ihre Entscheidung rational. Du musst verstehen, welches Problem du löst, welches Bedürfnis du bedienst und welches Gefühl dein Produkt auslösen soll.

Wichtige Grundbedürfnisse im Verkauf

- Sicherheit
- Liebe
- Zugehörigkeit
- Signifikanz
- Status
- Wachstum
- Harmonie
- Inspiration
- Freude

Starke Positionierung bringt echte Vorteile

- höherer wahrgenommener Wert
- weniger Austauschbarkeit
- höhere Preise
- bessere Marge
- mehr Spielraum für Werbung
- bessere Conversion
- stärkere Kaufanreize
- mehr Vertrauen in deine Marke
- stabiles Fundament für Markenaufbau

Produkte können 20–50 % über Marktdurchschnitt verkauft werden – teilweise sogar deutlich höher.

Worauf es ankommt

- deinen USP messerscharf formulieren
- das Kundengespräch antizipieren
- Einwände verstehen, bevor sie entstehen
- emotionale Trigger richtig einsetzen
- Sprache und Bildwelt genau auf die Zielgruppe abstimmen

Impact Score

Um datenbasiert zu entscheiden, bei welchen Produkten Optimierungen den größten Einfluss auf deinen Umsatz haben, nutzen wir den Impact Score.

 **Impact Score Video ansehen →**

8.

Conversion-Optimierung auf Amazon

Ziel

Aus der Masse herausstechen und nicht nur sichtbar sein – sondern überzeugen.

Schlüsselkomponenten für höhere Conversion:

- emotionale Verkaufsbilder
- perfekte Produkttexte
- detailreiche Beschreibungen
- effektive Backend-Keywords
- konvertierende Werbe-Videos
- hochwertiger A+ Content

Genau aus diesen Komponenten entsteht ein **State-of-the-Art-Listing**. Entscheidend ist nicht das einzelne schöne Bild oder der eine gute Satz, sondern dass Bilder, Texte, Beschreibung, Backend-Keywords, Videos und A+ Content als ein System ineinandergreifen. Die folgenden Seiten zeigen dir die einzelnen Bausteine dieses Playbooks.

2026 kommt dabei ein zweiter Leser deines Listings dazu: Rufus, die KI von Amazon. Käufer fragen sie zunehmend um Rat – und beschreiben dabei echte Bedürfnisse statt Keywords. Rufus liest dafür dein komplettes Listing samt Bildern, Fragen und Bewertungen und empfiehlt am Ende oft genau eine Marke. Genau hier setzt die **Rufus-First-Formel** an: Dein Content muss Nutzen und Anwendungsfall eindeutig machen, typische Kundenfragen beantworten und auf gepflegte, aktuelle Bewertungen aufbauen – denn deren Sentiment gewichtet die KI stark. Ein State-of-the-Art-Listing überzeugt damit beide: den Menschen und die KI dahinter.

Was bei **Amazon-Content** wirklich zählt

Bilder

Der Kunde ist faul. Er will auf einen Blick verstehen:

- was das Produkt kann
- warum es besser ist
- ob es zu ihm passt
- ob es hochwertig ist
- ob seine Einwände beantwortet werden

Kalkulation Bildoptimierung	Vorher	Nachher	Erklärung
Ø Verkaufspreis	100,00 €	110,00 €	Steigerung des Verkaufspreises um 10% durch ansprechenderes Marketing
Marge	20%	22%	Steigerung der Marge um z.B. nur zwei Prozentpunkte, da wir teurer verkaufen können
Gewinn pro Stück	20,00 €	24,20 €	durch einen höheren Verkaufspreis mit größerer Marge ergibt sich ein höherer Gewinn pro Stück
Klicks	5000	5500	Steigerung der Klicks um 10% durch ansprechendere Bilder. V.a. das Startbild weckt Interesse und steigert die CTR
Conversion Rate	5,00%	6,00%	Steigerung der Conversion Rate um z.B. nur einen Prozentpunkt (die Durchschnittliche Verbesserung liegt bei +5%)
Bestellungen	250	330	durch mehr Klicks mit höherer Conversion Rate ergeben sich mehr Bestellungen
Umsatz	25.000,00 €	36.300,00 €	durch einen höheren Verkaufspreis und mehr Bestellungen ergibt sich ein deutlich höherer Umsatz
Gewinn	5.000,00 €	7.986,00 €	durch einen höheren Umsatz mit größerer Marge ergibt sich ein deutlich größerer Gewinn
Auswertung			
Zusätzlicher mtl. Umsatz		11.300,00 €	
Zusätzlicher mtl. Gewinn		2.986,00 €	
Zusätzlicher Quatalsgewinn		8.958,00 €	
Zusätzlicher Jahresgewinn		35.832,00 €	

NIAN Oliven- und Aromaöl



REINSORTIGE ARBEQUINA DIREKT AUS SIURANA



Nur frische
Oliven



Von Hand
geerntet

Vogelsicher &
tierfreundlich





SEHR HOCH TEMPERIERBAR UND GESCHMACKVOLL

Perfektion dank reiner Konsistenz

- Gesund Kochen**
- Vielseitig einsetzbar**
- Ideal zum Braten**
- 100% reinsortig hoch temperierbar**

ARBEQUINA

GESUND GENIEßEN

Reich an Antioxidantien

- Verbessert das Wohlbefinden**
- Lebensqualität steigern**
- Pures Naturprodukt**

Alle unsere Oliven sind nativ gewonnen

SAUBER & PRÄZISE

CleanFlow Technologie

- ☒ **Leicht zu dosieren**
- ☒ **Kein Überlaufen**
- ☒ **Kein Tropfen daneben**

Andere Verschlüsse

- ☒ Verschüttet
- ☒ Unhygienisch
- ☒ Tropft viel

IMMER ARBEQUINA IMMER EXTRAKLASSE

100% saisonale katalonische Oliven

Premiumölvnen aus Siurana

MADE IN EU

- Direkt vom Feld**
- Premium Qualität**
- Garantierte Frische**

VERWANDELT GERICHTE IN GOURMET-ERLEBNISSE

Perfekt für jede Mahlzeit

Quelle für **gesunde Fette & Antioxidantien**

NIAN - MIT LIEBE UND RESPEKT

Tradition trifft auf Verantwortung

- Vogelsicher**
- Nur frisch gepresst**
- Von Hand geerntet**

ANDERE FARMEN

Wissen Sie, wo genau Ihr Olivenöl herkommt?

- Tierleiden**
- Alte Chargen & gammiges Öl**
- Maschinell ohne aussortieren**

Anti-Aging-Kollagen

Nachher

Vorher

Bereit für Komplimente und mehr Lebensqualität?

belegte Wirkung

Better sleep
Cellular Function
Immunsystem
Focus
Recharge

in Studien belegte Wirkung

Hautelastizität **74%**
Feuchtigkeit der Haut **77%**

Studien:
1. Schaller et al., J. Am. Acad. Dermatol. 2015
2. Kersch et al., J. Am. Acad. Dermatol. 2018
3. Balle et al., J. Am. Acad. Dermatol. 2018

Dein Wohlfühl-Ritual
Longenic unterstützt täglich...

Wohlbefinden & Gesundheit
...geistige Fitness, Knochen, Muskeln, Haut, Haare, Nägel & Hormone

Immunsystem & Zellschutz
Zink & Vitamin D3 & C tragen zu einem starken Immunsystem und dem Schutz der Zellen vor oxidativem Stress bei.

Energiestoffwechsel
Die Longenic-Formel trägt zu einem normalen Energiestoffwechsel bei.

Spezielle Anti-Aging-Formel
von Medizinern entwickelt

1 Ampulle am Tag

Beauty Performance Wohlbefinden

Collagen 3000 mg
Q10 4,95 mg
Kurkuma 100 mg
Vitamin C 80 mg
Chondroitin 50 mg
Glucosamin 100 mg
Nicotinamid 50 mg
Zink 4,20 mg
Vitamin D3 5 µg
Resveratrol 40 mg

Stefanie Seyda M.D.
Dr. Andreas Lindner

Longenic	Andere Ampullen
mehr Lebensqualität	keine nachhaltige Wirkung
strahlendes Aussehen	stumpfes Hautbild / keine Komplimente
starkes Immunsystem	keine nachgewiesene Unterstützung
weniger Erschöpfung	keine Performanceverbesserung
von Medizinern	nicht geprüft und getestet

MÜHELOSES UND GERÄUSCHLOSES HEBEN

AUSGEZEIGNETER DEUTSCHER MOTOR

Wirkungseffekt von betterair

Vorher Nachher

100% Wirkung

Mit Sorgfalt in Deutschland hergestellt und getestet

HANDGEMACHTE HÄNGEMATTEN

SEIT 1996 LEISTET TICKET TO THE MOON PIONIERARBEIT IM BEREICH FAIR-TRADE UND NACHHALTIGKEIT. UNSERE GEWINNE WERDEN NICHT NUR GETEILT, SONDERN AUCH UNSERE VISION, UNSERE LEIDENSCHAFT UND UNSERE WERTE

TICKET TO THE MOON

Multifunktionales Protein

inkl. leckere E-Rezepte

Anwendung:
30g pro Tag
✓ leicht dosierbar
✓ wasserlöslich

wiederverschließbar

NEGATIVE CUT
ENGERES TRAGEGEFÜHL DURCH DIE INNENNAHT

AIR-MESH
OPTIMALE DURCHLÜFTUNG ZWISCHEN DEN FINGERN

4MM DEUTSCHER HAFTSCHAU
DÄMPFUNG FÜR JEDE WETTERLAGE & JEDEN UNTERGRUND

POP PRENE STRETCH
WEICHES TRAGEGEFÜHL & BELÜFTUNG OPTIMALE OBERHAND

STRETCH VERSCHLUSSBAND
INDIVIDUELLER HALT MIT 2 FIXIERPUNKTEN

KOMFORT-MANSCHETTE
MIT EINSTIEGLASCHE

RAVE

Wichtige *Bild*typen

- Startbild mit A/B-Test Varianten
- Anwendungsbild
- Emotionsbild
- Vergleichsbild
- Detailbilder
- Verpackungsbild
- Set-Bild
- Bewertungs-/Testimonial-Bild
- Moodshot
- Geschenkbild
- Werbevideo

Worauf es bei Bildern ankommt

- Produktvorteile sofort sichtbar machen
- den Nutzen für den Kunden klar kommunizieren
- die Perspektive des Kunden einnehmen
- relevante Details klar zeigen
- negative Rezensionen der Konkurrenz analysieren
- Zielgruppe visuell richtig treffen
- hochwertiges Design statt austauschbarer Standardgrafik

Verkaufpsychologie auf Amazon

Menschen kaufen meistens aus zwei Gründen:

Liebe / Zugehörigkeit / Freude

- Positive Motivation

Schmerz vermeiden

- Negative Motivation

Typische emotionale Richtungen

Rot: Durchsetzung, Status, Ergebnisse

Grün: Harmonie, Vertrauen, Fürsorge

Blau: Sicherheit, Ordnung, Qualität

Gelb: Freude, Freiheit, Kreativität

Das heißt konkret

- passende Adjektive nutzen
- zuerst Vorteile kommunizieren
- Nutzen vor Merkmalen nennen
- Geschichten erzählen
- Worst-Case-Szenarien sichtbar machen
- aus Bewertungen echte Kundensprache herausziehen

Produkttexte

Gute Produkttexte sind kein Lückenfüller. Sie sind ein Verkaufsgespräch in Textform.

Wichtig bei Titeln

- wichtigste Keywords nach vorne
- die ersten 80 Zeichen müssen sitzen
- relevante Inhalte klar und strukturiert nennen

Wichtig bei Bulletpoints

- Vorteile klar ausdrücken
- Details eindeutig angeben
- Maße verständlich machen
- Qualität kommunizieren
- Einwände vorwegnehmen

Wichtig bei Werbevideos

Werbevideos sind oft der erste Berührungspunkt mit deinem Produkt. Auf dem Laptop machen sie etwa 30 % der sichtbaren Produktseite aus, auf mobilen Geräten sogar über 50 %.

- Produkt und Nutzen sofort zeigen
- Aufmerksamkeit erzeugen
- Vorteile visuell demonstrieren
- Emotionen zeigen
- Einwände im Video auflösen
- Vertrauen aufbauen

Storytelling

Fakten allein führen selten zum Handeln. Geschichten überwinden Widerstand.

- welches Problem vorher da war
- was im schlimmsten Fall passiert
- welche Lösung es gibt
- warum genau dieses Produkt die bessere Wahl ist

9.

Traffic auf Amazon

Wichtig ist die Reihenfolge. Erst wenn dein Listing konvertiert, lohnt sich Traffic – sonst kaufst du teure Klicks für eine Seite, die sie nicht hält. Genau das ist das Prinzip hinter Reverse PPC: erst die Verkaufsmaschine, dann der Treibstoff. Jeder Euro Werbebudget trifft so auf ein Listing, das bereits verkauft, und höhere Conversion senkt den Klickpreis, statt den ACOS hochzutreiben.

Die drei zentralen Traffic-Quellen

Amazon PPC

Interne Kampagnen

Extern

Externe Traffic-Quellen

Video

Video-Kampagnen

Worauf es bei Amazon-Traffic ankommt

Amazon ist eine produktbasierte Suchmaschine. Werbung ist ein zentraler Hebel für Sichtbarkeit, Ranking, Datengewinnung und Skalierung. Wichtig im PPC ist:

- keine blinde Automatisierung
- keine "KI macht schon alles"-Mentalität
- keine breit gestreuten Kampagnen ohne Strategie
- keine unnötige Verbrennung von Budget

Was im PPC funktioniert

- saubere Keyword-Recherche
- manuelle Steuerung
- klare Kampagnenstruktur
- Performance-Kampagnen auf Basis echter Daten
- Optimierung nach ACOS, ROAS, CTR, CPC und Conversion

Dieses Prinzip nennen wir Zero-Burn-PPC: Jeder einzelne Euro im Werbekonto muss sich rechtfertigen. Profitable Suchbegriffe wandern aus den Suchkampagnen in saubere Performance-Kampagnen, unprofitable werden negativ geschaltet – so wird aus verbranntem Budget planbarer Gewinn.

Wichtige Grundregeln

- erst Relevanz optimieren, dann skalieren
- profitable Suchbegriffe aus Suchkampagnen in Performance-Kampagnen überführen
- unprofitable Keywords negativ schalten
- Top-Keywords bewusst investieren
- Longtail-Keywords für profitablere Verkäufe nutzen
- CTR durch starke Titelbilder, Coupons und Relevanz verbessern
- Videos nutzen – günstige Klickpreise und mehr Vertrauen

Externer Traffic auf Amazon kann nicht nur Umsatz bringen, sondern auch das Ranking positiv beeinflussen.

Externer Traffic auf Amazon kann nicht nur Umsatz bringen, sondern auch das Ranking positiv beeinflussen.

10. Conversion-Optimierung im Onlineshop

Ein Onlineshop muss nicht nur schön aussehen. Er muss verkaufen.

Wichtige Elemente

- vertrauensschaffende Elemente
- klarer Markenauftritt
- saubere Produktseiten
- starke Nutzenkommunikation
- hochwertige Bilder und Videos

Was ein guter Shop muss

- Vertrauen aufbauen
- Markenwert transportieren
- Einwände beseitigen
- Kaufentscheidung erleichtern
- Wiederkäufe ermöglichen

11.

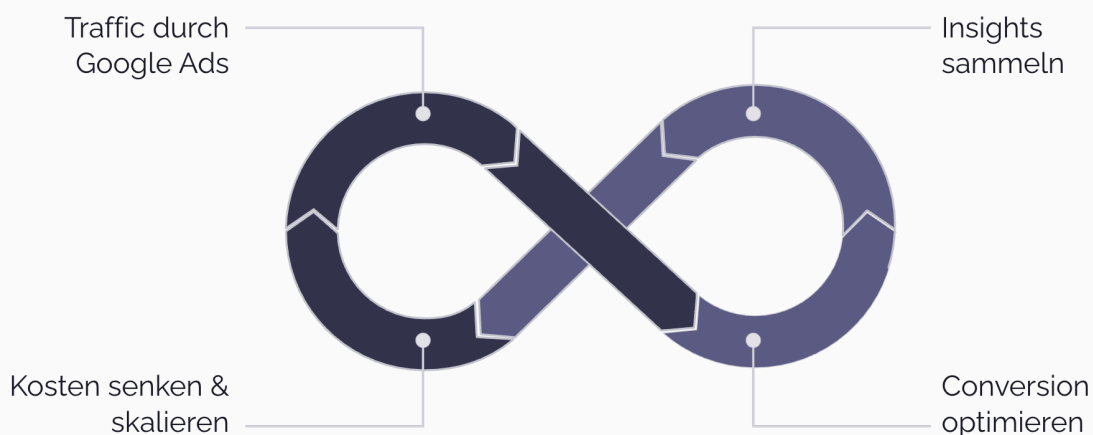
Traffic im Onlineshop

Im Onlineshop entsteht profitables Wachstum dann, wenn Traffic und Conversion zusammenspielen.

Unsere Kernhebel

- laufende Conversion Rate Optimierung
- Google Ads
- Wiederkaufsysteme
- Newsletter / CRM
- markenorientierte Außendarstellung

Das Geheimnis liegt im kontinuierlichen Optimierungszyklus: Google Ads liefert sofortigen Traffic und zeigt, was wirklich funktioniert. Diese Insights fließen direkt zurück in die Conversion-Rate-Optimierung. Eine bessere Conversion führt zu günstigeren Klickpreisen – ein sich selbst verstärkender Kreislauf.



So wirst du vom austauschbaren Anbieter zum echten Player im Markt.

12.

Tracking – ohne **Daten** kein Wachstum

Ohne Tracking fliegst du im E-Commerce blind. Deshalb ist es entscheidend, dass du deine wichtigsten KPIs sowohl auf Account-Ebene als auch auf Produktebene genau kennst.

Die wichtigsten Kennzahlen

Conversion Rate

Marge

Sessions / Traffic

DBI

Gewinn pro Produkt

ACOS / ROAS

Noch wichtiger ist es, diese richtig zu interpretieren, daraus klare Erkenntnisse abzuleiten und strukturierte Anpassungen vorzunehmen.

Unsere Empfehlung: Sellerboard

Für das Tracking sowohl auf Amazon als auch im eigenen Onlineshop.

- welche Produkte wirklich profitabel sind
- wo du Geld verlierst
- welche Kampagnen funktionieren
- wo deine größten Optimierungspotenziale liegen

Sellerboard 2 Monate kostenfrei starten →

Unser Tipp:

Richte dein Tracking am besten noch heute ein. Denn je früher du mit klaren Daten arbeitest, desto schneller kannst du deine Produkte profitabel optimieren.

13.

Häufige **Einwände** – und warum sie dich vom Wachstum abhalten

"Ich bin seit Jahren im Online-Marketing tätig und verkaufe seit über 15 Jahren auf Amazon."

Amazon verändert sich. Der Algorithmus verändert sich. Dinge, die vor fünf Jahren funktioniert haben, funktionieren heute oft nicht mehr. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

"Meine Produkte verkaufen sich nur auf Amazon. Ein Onlineshop macht für mich kaum Sinn."

Langfristig musst du dich unabhängiger von Amazon machen. Wir haben mit Kunden, die nur ein Produkt haben, bereits über 70.000 € Monatsumsatz profitabel im Shop alleine erzielt.

"Aktuell macht das keinen Sinn, weil die Leute sparen und weniger konsumieren."

Genau deshalb gewinnen Marken mit klarer Positionierung und sauberem Performance-Marketing. Warum wachsen unsere Kunden trotzdem weiter, während viele O8/15-Händler unter Druck geraten?

"Mein Produkt ist anders. Meine Nische funktioniert so nicht."

In über 100 Nischen sehen wir immer wieder die gleichen Muster. Relevanz + Wahrnehmung + Conversion + Traffic + Umsetzung.

14.

Umsetzung entscheidet

Wenn alle Bereiche sauber optimiert sind, wird Wachstum planbar. Denn dann greifen die Hebel ineinander:

- bessere Positionierung
- bessere Bilder
- bessere Texte
- bessere Conversion
- besserer Traffic
- bessere Marge

Die *Wahrheit* ist

Wissen ist Potenzial. Umsetzung ist Macht.

Du kannst dir weiter über Wochen, Monate oder Jahre Gedanken machen, warum dein Wachstum nicht so konstant oder profitabel ist, wie du es gerne hättest.

Oder du gehst jetzt den nächsten sinnvollen Schritt.

Kostenloses Erstgespräch buchen →

15.

Nächster Schritt

Wenn du willst, schauen wir uns gemeinsam an, wo bei deiner Marke aktuell die größten Hebel liegen.

In einem kostenfreien Erstgespräch analysieren wir individuell:

- deine Produkte auf Amazon
- deinen aktuellen Markenauftritt
- deine Positionierung
- deine Produktdarstellung
- deinen Onlineshop
- deine Werbestrategie
- deine größten Wachstumsbremsen
- deine Potenziale für mehr Gewinn und bessere Skalierung

Und das Beste:

Du bekommst von uns kostenfrei eine auf dich angepasste Strategie mit.

Das Gespräch ist ideal für dich, wenn du

- auf Amazon bereits verkaufst oder dort starten willst
- einen Onlineshop hast oder aufbauen willst
- deine Marge erhöhen möchtest
- profitabler wachsen willst
- unabhängiger von Plattformen werden willst
- als echte Marke wahrgenommen werden möchtest



Bereit für *profitables* Wachstum?

Lass uns gemeinsam herausfinden, wo bei deiner Marke aktuell die größten Hebel liegen - in einem kostenfreien Erstgespräch.

[Kostenloses Erstgespräch buchen →](#)

500+

Kunden

10K+

Launches

7+

Jahre