

IN DIESEM REPORT LERNST DU:

- WIE DU GEWINNER PRODUKTE IDENTIFIZIERST
- WIE DU KUNDENSERVICE UND LOGISTIK KOMPLETT ABGIBST
- WELCHE FEHLER DU UNBEDINGT VERMEIDEN SOLLTEST
- WIE DU DEINE UMSÄTZE IN 8-12 WOCHEN MASSIV STEIGERST

PRÄSENTIERT VON
www.amaClick.de

ECOMMERCE 2022 SO VERKAUFST DU ERFOLGREICH AUF AMAZON

EXPERTENTIPPS VON
PHILIP KLEUDGEN & SEBASTIAN SIEDLECKI

GESCHÄFTSFÜHRER amaClick GMBH

SO BAUT MAN AUF DEM AMAZON MARKTPLATZ EIN RICHTIG PROFITABLES GESCHÄFT AUF

VORHANDENES SORTIMENT NUTZEN:

WIE DU DURCH BEWÄHRTE METHODEN DEINE PRODUKTE ONLINE MIT GEWINN VERKAUFST, EINEN NEUEN VERKAUFSKANAL ERÖFFNEST UND ZUSÄTZLICH 5- BIS 6-STELLIGE MONATSUMSÄTZE ERZIELST

 amaClick

DIE RICHTIGE ECOMMERCE STRATEGIE

SCHÖPFE DAS POTENZIAL IM ONLINE VERKAUF VOLLSTÄNDIG AUS

Du verkaufst seit Jahren deine Waren offline oder bietest bisher nur Dienstleistungen an und deine Kunden sind mit dir und deinem Angebot zufrieden. Doch das reicht nicht. Du musst deine Zielgruppe effektiv erreichen und **dein Geschäft** auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten stabil **auf sichere Beine stellen**.

Der Einzelhandel strauchelt und Ecommerce Angebote sind heutzutage unerlässlich. Gerade wenn du bereits offline verkaufst oder ergänzende Produkte zu deiner Dienstleistung anbieten möchtest, ist es wichtig, dass deine Kunden dir vertrauen. Du wirst sehen dass die Bekanntheit und Reichweite von Amazon dein Angebot sofort positiv beeinflusst und die Kaufrate erhöht.

Für wen ist dieser Report?

Ein großer Teil der Deutschen bestellt mittlerweile regelmäßig Produkte online bei Amazon - teilweise wöchentlich und unabhängig von Alter oder Geschlecht und ob als Privatperson oder Unternehmen.

Wenn Du als Unternehmer/in weißt, dass deine online Präsenz und Produktpalette noch ausbaufähig sind, wirst Du in diesem Report Antworten auf deine Fragen finden.

Diese wertvollen Informationen sind für dich, wenn Du z.B.

- Einzelhändler mit eigenem Geschäft
- Hersteller von physischen Produkten
- Influencer mit vielen Fans
- Online Händler mit eigenem Shop
- Unternehmer mit Kapital
- Großhändler
- ...

bist. Darüber hinaus natürlich auch falls Du anderweitig unterwegs bist und auf dem Amazon Marktplatz voll durchstarten möchtest.

Nutze deine Chance noch heute und melde dich bei mir.

Alles Gute,



Philip Kleudgen
Geschäftsführer amaClick GmbH



AUTOR: PHILIP KLEUDGEN

AMAZON& GROWTH EXPERTE
amaClick GmbH

- Amazon Verkäufer seit 2015
- Kunden mit hohen 5- bis 6-stelligen Monatsumsätzen
- Speaker auf verschiedenen Events wie Merchant Day, Private Label Days, Amazon Seller Konferenz u.v.m.
- Eigene offiziell im Handelsregister eingetragene GmbH in Deutschland

ÜBER AMACLICK



Sebastian Siedlecki und Philip Kleudgen sind Geschäftsführer der amaClick GmbH. Gemeinsam beraten Sie seit mehreren Jahren Händler und Hersteller, wie auch Einsteiger zum Erfolg.

Seit dem haben sie viel über den Marktplatz gelernt. Durch ihre Expertise durften sie hunderte Handelsunternehmen unter die Lupe nehmen.

Dabei haben Sie sich auf den Marktplatz Amazon spezialisiert und den Verkauf von Handelsware die in Deutschland lagert oder dort hergestellt wurde.

www.amaclick.de bewertet mit 4,89 von 5 Sternen: ★★★★★

Zusammen mit Ihrem Team zeigen Sie, wie man sich auch ohne China Import und je nach individueller Ausgangssituation sogar ohne eigene Marke sehr erfolgreich auf Amazon positioniert.



Philip Kleudgen und Sebastian Siedlecki waren selbst Jahre lang angestellt und haben es erst durch den Verkauf auf Amazon geschafft aus dem Hamsterrad auszubrechen.

Finanzielle Freiheit, ein zusätzliches Einkommen und der Aufbau eines unendlich skalierbaren Unternehmens – das waren die Gründe, warum sie damals mit dem Verkaufen auf Amazon angefangen haben. Sie wollten frei sein und sich für die Zukunft absichern!

Schon hunderte Menschen haben die amaClick Systeme und Methoden genutzt, um ihr eigenes Amazon Unternehmen zu gründen, ihre Kompetenzen zu erweitern, ihr bestehendes offline oder online Geschäft zu skalieren und ihr Leben massiv zu verändern.

GEWINNER PRODUKTE FINDEN

Wahllos Artikel auf Amazon zu listen ohne vorherige Prüfung reicht schon lange nicht mehr aus, um erfolgreich im Verkauf zu sein. Du musst auch eine Sortiments-Strategie verfolgen. Dazu gehören ausschließlich Produkte die bestimmte Kriterien erfüllen. Je nachdem, welche Produkte Du anbietest, in welchem Preisbereich und welche Zielgruppe Du erreichen möchtest, fällt das Sortiment unterschiedlich aus.

ZIELE DEINER SORTIMENT STRATEGIE



UMSATZ STEIGERN

GUTE MARGE ERZIELEN

POSITION AUF AMAZON STÄRKEN

HOHER CASHFLOW

Eines der wichtigsten Elemente im Ecommerce ist zweifelsohne eine erfolgreiche Sortiment-Strategie und eine zuverlässige Produkt Auswahl. Deine Kunden und Amazon Besucher, die mit dem Gedanken spielen es zu werden suchen nur ganz bestimmte Artikelseiten auf, um ihre Käufe zu tätigen.

Dabei ist es egal in welcher Nische du verkaufst. Ob Sportartikel, Spielzeug oder alles andere - die Kriterien erfolgreicher Produkte auf dem Amazon Marktplatz sind immer dieselben. Alles was Du für dein Unternehmen machst, muss zu höherem Umsatz führen. Ansonsten ist es Zeitverschwendung. Das gilt auch für Listungen auf Amazon.

Wir nutzen die Macht und Bekanntheit von Amazon dazu, im Handel eine deutlich höhere Kaufrate deiner Artikel zu erzielen als es dir selbst als Händler mit eigenem Shop je möglich wäre. Die Kunden vertrauen Amazon, schätzen den professionellen Ablauf der Zahlung und kennen den Aufbau der Internet Seite dort.

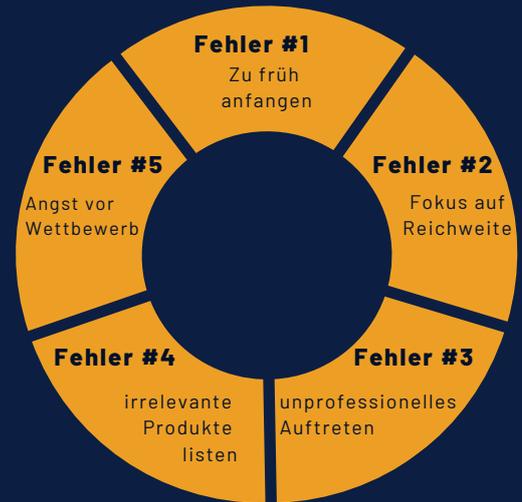
Du wählst also nur Artikel aus die sich bereits auf Amazon gut verkaufen und fügst sie deinem Sortiment hinzu. Bewertungen und Sichtbarkeit auf Amazon hat das Produkt zu diesem Zeitpunkt schon. Der Kunde findet es anschließend in der Suche und bestellt es. Du als einer der sogenannten "Drittanbieter" auf dem Amazon Marktplatz versendest den Artikel dann.

5 AMAZON VERKÄUFER FEHLER UND WIE DU ES BESSER MACHST

An Amazon kommt im Ecommerce niemand vorbei oder begrenzt irgendwann sein Wachstum selber. Die Plattform bietet zu viele Möglichkeiten neue Kunden zu erreichen und Verkäufe zu steigern.

In einer richtig durchgeführten Präsenz auf Amazon steckt enormes Potential, das Du für den wirtschaftlichen Erfolg deines Unternehmens nutzen kannst.

Etliche Verkäufer begehen allerdings immer die gleichen Fehler. Wir zeigen dir, wie Du diese Fehler vermeidest.



DU FÄNGST ZU FRÜH AN

Fehler #1

Es ergibt keinen Sinn, viel Geld in die Entwicklung eigener Produkte oder in eine aufwändige Logistikstruktur und neue Mitarbeiter zu investieren, wenn dein Geschäft noch in seinen Anfängen steht.

Denn erstens gilt es zu Beginn die Grundlagen zu perfektionieren und vor allem zu verkaufen und Umsatz zu machen. Zweitens gelingt der Start mit Handelsware in der Regel schneller.



LÖSUNG: DEN RICHTIGEN ZEITPUNKT ABWARTEN

- Wir empfehlen dir, erst ab 10.000- 20.000 Euro Monatsumsatz deine eigenen Produkte zu entwickeln und mit eigenen Listings zu arbeiten
- Du verfügst über die nötigen Ressourcen, kannst z.B. in einen Produkt-Fotograf oder professionelles Grafikdesign investieren
- Wenn Du schon vorher mit Eigenmarke (Private Label) gestartet bist, merke dir: Lieber weniger hochwertige Produkte, als Produkte minderer Qualität zu launchen die deiner Marke und deinem Geschäft langfristig schaden.

FOKUS AUF REICHWEITE

Fehler #2



Hierbei handelt es sich um einen gravierenden Fehler, denn er bedeutet den Sinn und Zweck nicht verstanden zu haben hinter dem was Du tust. Natürlich ist es schön mit seinen Waren auf verschiedenen Marktplätzen gelistet zu sein. Doch wie genau bringt dich das weiter?

Hat diese hohe Reichweite spürbare Auswirkungen auf deinen Umsatz? Oder ist sie letztendlich bloß eine Ablenkung von dem was wirklich den Löwenanteil deiner Verkäufe einbringt?

LÖSUNG: UMSÄTZE ALS KENNZAHL

- Mach dir stattdessen klar, dass Du auf Amazon das Potential noch nicht ansatzweise ausgeschöpft hast und dies zuerst tun solltest.
- Konkret bedeutet dies, dass Du allen anderen Marktplätzen keinen allzu großen Wert beimessen solltest, bevor du nicht mindestens 50.000 Euro Monatsumsatz mit Amazon machst.
- Ein Kanal (Amazon) mit den richtigen Produkten reicht vollkommen aus für ein 6- bis 7-stelliges Business - wenn Du weißt was Du tust.

DU TRITTST UNPROFESSIONELL AUF

Fehler #3



Wenn Du ein Fachgeschäft, Influencer oder Hersteller in einem gewissen Gebiet bist, so musst Du dies deiner Zielgruppe auch vermitteln. Am besten geht dies anhand eines professionellen Auftritts auf dem meistbesuchten Marktplatz.

Leider gibt es unzählige Anbieter und Marken (teils auch sehr große), die auf Ihren Amazon Listings, Shops und Verkäuferprofilen allzu ungepflegt und lieblos daher kommen.

LÖSUNG: INVESTIERE IN DEINEN AUSSENAUFTRITT

- Da ein Amazon Markenshop sowieso erst frühestens ab 20.000€ Umsatz Sinn macht, investiere die Zeit diesen einzurichten oder buche eine Agentur.
- Wenn Du deine Produkte anlegst, so investiere in gute Bilder, ausformulierte Titel und Texte oder stelle jemanden dafür ein.
- Optimierte deine Listings als Hersteller, auch wenn deine Produkte dort nur von Drittanbietern verkauft werden - es ist immer noch deine Marke.

IRRELEVANTE PRODUKTE LISTEN

Fehler #4



Wenn Du über eine gewisse Produktpalette als Hersteller verfügst oder auch Zugriff auf verschiedene Lieferantensortimente hast, kommst Du vielleicht in Versuchung diese Artikel komplett auf Amazon zu listen. Letztlich macht es aber nur Sinn zu listen, was deinen Umsatz steigert.

Liste deshalb nur Produkte, die auch wirklich Potential haben, kalkulierbaren Wettbewerb und einen ausreichend hohen Absatz. Artikel listen, welche nicht verkaufen - das darf nicht sein.

LÖSUNG: FOKUS AUF PROFITABLE ARTIKEL

- Verliere nicht den Fokus auf das, was wirklich wichtig ist: Produkte zu finden, einzukaufen und zu listen, die Gewinn bringen und regelmäßig Verkäufe erzielen.
- Mach deine Hausaufgaben, Erfolg ist Fleißarbeit. Saubere Produktrecherche und neue Lieferanten sind Priorität #1
- Du hast bereits Lieferanten und eine Nische? Dann schöpfe diese auch aus und nutze dein Wissen. Überlasse neue (unsichere) Trends anderen.

ANGST VOR WETTBEWERB

Fehler #5



Viele Händler und grade auch Neueinsteiger im Amazon Handel haben große Angst vor den Mitbewerbern und davor das Ihre Private Label Produkte, aber auch Ihre Handelsware Artikel kopiert werden. Doch das sollten Sie nicht!

Denn ab einer gewissen Größe, ist es so gut wie unmöglich unter dem Radar zu fliegen. Wenn deine Systeme stehen, kannst Du jederzeit neue Produkte finden und deinen Umsatz bequem halten.

LÖSUNG: MUT ZUR SKALIERUNG

- Bau dein Sortiment weiter aus damit ein einzelner kopierter Artikel dir nicht so sehr weh tut.
- Dominiere die Suchergebnisseiten auf Amazon indem Du eigene Marken und Handelsware in der gleichen Nische verkaufst. So profitierst Du von jedem Sale der dort stattfindet.
- Ändere deine Einstellung. Es gibt viele Möglichkeiten sich hier zu schützen und den Verlust auszugleichen oder ganz zu verhindern.

FAZIT

ZU DEN 5 AMAZON VERKÄUFER FEHLERN

ABWARTEN

1

Erst ab einem Umsatz von 10-20.000€ im Monat macht die Entwicklung eigener Produkte Sinn.

FOKUSSIEREN

2

Nutze die Größe von Amazon aus und skaliere dort, bevor Du andere Marktplätze antestest.

PROFESSIONELL AUFTRETEN

3

Du bist eine Marke, präsentiere dich auch so mit Qualitäts- Inhalten.

SORTIERE AUS

4

Liste nur gut laufende Produkte und schmeiße unprofitable Artikel regelmäßig raus.

SEI MUTIG

5

Skaliere langfristig dein Sortiment und ergänze eine eigene Marke um deine Nische anzuführen.

Wenn Du auf diese fünf Punkte achtest, wirst Du an deinen steigenden Amazon Umsätzen sehen, wie sinnvoll der Handelsware Verkauf online für dein Unternehmen ist. Doch wie kannst Du konkret den Verkauf auf Amazon nutzen, um folgende Ziele zu erreichen?

- Umsatz steigern
- Sichtbarkeit schaffen
- Zweites Standbein aufbauen
- Mehrwert für deine Kunden bieten

IN DEN NÄCHSTEN KAPITELN FINDEST DU ES HERAUS!

AMAZON UNTERNEHMEN AUFBAUEN

EINFACH GÜNSTIG EINKAUFEN UND MIT GEWINN VERKAUFEN.

Vergiss den Import aus China! Wir helfen dir die einfachen Aktionen zu meistern, die große Auswirkungen haben. Du wirst feststellen, dass unsere Kunden viel weniger machen und dabei viel mehr erreichen als gewöhnliche Amazon FBA Händler.



1). Das Fundament und die Grundlagen schaffen

Wir bauen gemeinsam ein felsenfestes Fundament auf und bereiten die Grundlagen so vor, dass Du ein Umsatzschweres Unternehmen darauf aufbauen kannst.

2). Testeinkäufe

Direkt danach machen wir bereits die ersten Testeinkäufe mit wenig Kapital, um in kürzester Zeit die ersten Cashflow-Produkte zu finden, zu verkaufen und Umsätze zu generieren.



3). Ergebnisse analysieren + Lieferanten finden

Die Ergebnisse vom Test werden analysiert. Für die Gewinner-Produkte suchen wir Lieferanten, bei welchen wir große, immer wieder nachbestellbare Mengen einkaufen können.



4). Automatisieren und Skalieren

Zuletzt werden die Prozesse automatisiert, sodass Du schnell und einfach skalieren kannst. Nun musst Du nur noch einmal in Monat bei Deinen Lieferanten eine Bestellung aufgeben.



EINE GUTE GESCHÄFTSIDE MIT AMAZON FBA STARTEN UND IM ECOMMERCE SKALIEREN

Es ist gar nicht so schwer, sich ein Geschäft über Amazon aufzubauen. Man muss nur wissen, worauf es ankommt. Heute ist Philip Kleudgen langjähriger Amazon-Händler, CEO einer Amazon-Beratung, Autor und Coach, der ausgewählten Kunden dabei hilft, ihr Unternehmen auf einen sechs- bis siebenstelligen Jahresumsatz zu skalieren.



Mehrere hundert Menschen, sowohl Anfänger als auch aktive Seller, durften seine Methoden bereits kennenlernen und setzten sie ein, um damit ein erfolgreiches Amazon-Unternehmen aufzubauen oder ihr bestehendes Geschäft erfolgreich online zu skalieren.

Darunter Private Label Verkäufer die mit Handelsware Ihren Cashflow verbessert haben, aber auch Handelsware Anbieter die jetzt ergänzend eine eigene Marke aufgebaut haben.



Wie kannst Du von Amazon FBA profitieren?

Ganz einfach: Wir bringen dein vorhandenes Produktsortiment erfolgreich auf den Amazon Marktplatz oder helfen dir passende Produkte einzukaufen, eine Eigenmarke zu entwickeln und dein Sortiment nach und nach zu optimieren. Dadurch kommst Du schnell in 5- bis 6-stellige Umsatzbereiche und stärkst dein Geschäft.

Mit dem FBA-Programm benötigen Amazon Verkäufer keine eigene Lagerfläche mehr - stattdessen lagert und versendet Amazon die Produkte selbst (Prime-Versand).

Der Händler bezahlt für diesen Service einen Anteil seines Umsatzes an Amazon, der Rest landet alle zwei Wochen auf dem Konto der Verkäufer.

Falls ein Umschlagslager benötigt wird, lässt sich auch das in kurzer Zeit mit einem sogenannten Prep-Center automatisieren.



Durch ihr großes Netzwerk und die Tätigkeit als Berater und Speaker konnten Philip Kleudgen und sein Geschäftspartner Sebastian Siedlecki hunderte Amazon-Verkäuferkonten unter die Lupe nehmen und genau durchleuchten, was funktioniert und was nicht.

FALLSTUDIE 1

100.000€ NEBEN DEM JOB MIT AMAZON

Michael K.

AUSGANGSSITUATION:

Michael K. ist Mitte 30, hat Familie, arbeitet als Krankenpfleger und möchte mehr aus seinem Leben machen.

Die Wahrheit ist: Michael hatte schon immer den Drang etwas Eigenes zu machen. Finanzielle Freiheit. Der eigene Chef sein. Seiner Familie ein besseres Leben ermöglichen.

Das waren die Gründe dafür, dass Michael sich dazu entschlossen hat, sein eigenes Business neben dem Beruf zu starten.

Er buchte sich einen Telefon Termin, buchte die Beratung und der Rest ist Geschichte. Schon nach zwei Monaten im Coaching übertrafen seine Amazon Einkünfte sein Gehalt als Angestellter.

Michael K.
Krankenpfleger & Unternehmer



HERAUSFORDERUNGEN DES KUNDEN:

FÜNFSTELLIGES STARTBUDGET SINNVOLL NUTZEN

- >> Amazon Seller Central (Verkäufer Account) korrekt aufsetzen
- >> Richtige (profitable) Cashflow Produkte finden
- >> Zuverlässig Lieferanten und Großhändler finden
- >> Abgabe der Logistik und Automatisierung der Prozesse
- >> Konkurrenzanalyse und Warenbestandsmanagement

UMSETZUNG COACHING

DURCH MICHAEL K.



Der Amazon Erfolg von Michael ist ein perfektes Beispiel für das Potential, das im Verkauf von Handelsware auf Amazon steckt. Mit über 100.000€ Monatsumsatz verfügt Michael über ein sehr profitables Handelsware Sortiment.

Er hat es verstanden, sich Cashflow Produkte zu nutze zu machen und in extrem kurzer Zeit Lieferantenkontakte aufgebaut deren Artikel er handeln kann. Outsourcing der Logistik, wiederholbare Abläufe und gute Planung: All dies schafft Effizienz und mehr Umsätze und höhere Gewinne.

HANDELSWARE FÜR SCHNELLE UMSÄTZE

Michael K.
7. Dezember 2021
#NaturalBornSeller
#ichbin6stellig
Eine kleine Motivation was mit harter Arbeit und Durchhaltevermögen möglich ist. Und jetzt fängt der Spaß erst richtig an 😊
Vielen lieben Dank an: Sebastian Siedlecki Philip Kleudgen und Jonathan Küchenthal
Ihr seid die besten und ohne euch wäre das alles überhaupt nicht möglich!!!
Vor allem auch durch die Hilfe und das Know-how von #amaPrep sind diese hohen Zahlen entstanden. Alleine in meinem Keller hätte ich das nie erreicht...

Metric	Value	Change
Heutiger Umsatz	1250 EUR	27 Einheiten
Produktverkäufe (Letzte 30 Tage)	142.600	+154 %
Produktverkäufe (In den letzten 1...)	584.400	+274 %

Michael hatte bereits in der Vergangenheit Private Label Produkte auf Amazon verkauft, jedoch nicht dauerhaft erfolgreich und profitabel.

Daher entschied er sich für den schnelleren Weg mit Handelsware und setzte nach Feierabend konsequent die nötigen Handlungsschritte um.

Produktrecherche > Einkauf > Vorbereitung der Ware durch Dienstleister > Verkauf auf Amazon

Das amaClick-System ermöglichte es ihm in knapp über einem Jahr sechstellige Umsätze im Monat zu erreichen - und das bei profitabler Marge!

Mittlerweile hat Michael sein Geschäft soweit automatisiert das er es trotz Anstellung in Teilzeit weiterführen kann.

Das ist die Macht von Amazon FBA!

FALLSTUDIE 2

IN 10 MONATEN AUS DEM HAMSTERRAD

Michael N.

AUSGANGSSITUATION:

Michael N. war im Dezember 2019 noch ein kaufmännischer Angestellter. Sein Job gefällt ihm gut, doch wünscht er sich unabhängiger und flexibler zu sein und will aus dem Hamsterrad ausbrechen.

Deshalb ist er bereits vor 1 Jahr mit Amazon-FBA gestartet. Es hat aber nicht so funktioniert, wie er es sich gewünscht hat.

Er hatte bereits gute Erfahrungen mit einem bekannten Immobilien-Coach gemacht und wusste daher schon, dass es sich schnell auszahlt, wenn man sich Unterstützung holt.

Wir haben geschrieben und telefoniert, um zusehen, ob wir ihm wirklich helfen können und es hat auch persönlich gepasst.

Michael N.
Ecommerce Unternehmer



HERAUSFORDERUNGEN DES KUNDEN: MIT DURCHHALTEVERMÖGEN UND MOTIVATION ERFOLGREICH

- >> mangelhaftes Zeitmanagement
- >> keine oder ineffiziente Prozesse
- >> Auswahl und Bedienung von Branchensoftware
- >> Produktrecherche für Amazon
- >> Skalierung seiner Umsätze auf fünfstellig im Monat

UMSETZUNG COACHING

DURCH MICHAEL N.



Wir sagen es immer wieder: Fang klein an und skaliere dein Business erst dann, wenn deine Prozesse stehen - und sie erprobt und getestet sind. Beweise zuerst mit kleinem Kapital, dass es funktioniert, bevor Du dein Geschäft skalierst.

Michael hat auf unseren Rat gehört. Er hat sich weiterentwickelt und nun ein neues Level erreicht. Die kontinuierliche Arbeit hat sich gelohnt und zahlt sich jetzt für immer in seiner Lebensqualität aus.

ZEITLICHE & FINANZIELLE FREIHEIT

Innerhalb von nur 10 Monaten hat Michael N. sich mit seinem eigenem Amazon FBA Business selbstständig gemacht. (Siehe Screenshot unten.)

Prozesse aufsetzen > Produktrecherche > Einkauf > Wiederholen und skalieren



Durchhaltevermögen ist ein großer Faktor im Amazon Ecommerce-Game und er hat bewiesen das es funktionieren kann.

ZUSAMMENFASSUNG UND ABSCHLIESSENDES FAZIT

Amazon bietet unzählige Möglichkeiten dein Geschäft nach vorne zu bringen. Dabei spielt es keine Rolle ob du als Ladenbesitzer dein Sortiment online bringen möchtest, als Hersteller ein Produktsortiment für den Verkauf auf Amazon entwickelst oder als Quereinsteiger einen Neustart machst.

Der Ecommerce wächst jedes Jahr unaufhaltsam und ist eine der größten Erfolgchancen unserer Generation. Vermeide die anfangs genannten fünf Fehler und konzentriere dich auf das wesentliche.

Genauso gut wie die Strategie bei uns und unseren Kunden funktioniert, wird sie es auch für dich und dein Unternehmen tun.

DAS SOLLTEST DU WISSEN:

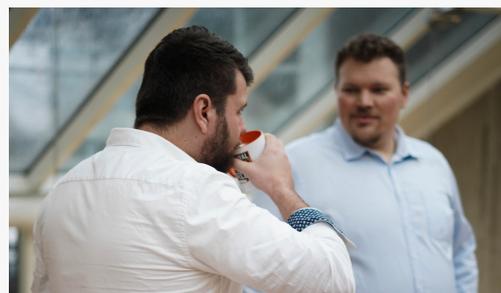
Anhand der in diesem Report vorgestellten Fallstudien und Kundenerfolgen siehst Du, welchen positiven Einfluss unser Coaching auf ein Unternehmen haben kann. Jene Firmen und Unternehmer/innen die uns kontaktieren profitieren enorm von unserem Wissen und unserer Beratung.

Genauso können und möchten wir dich unterstützen und dein Geschäft nach vorne bringen. Egal ob Neustart, Sortiments- und Cashflow Optimierung oder Einstieg aus dem Offline- in den Onlinehandel.

DU WILLST MIT UNS ARBEITEN? LIES WEITER!

Wir haben mit unserem Team bereits über 600 Kunden dabei geholfen, auf Amazon zu starten und erfolgreich auf 5- bis 6-stellige Monatsumsätze zu skalieren. In einem Fall sogar siebenstellig! Es spielt keine Rolle ob du Einzelkämpfer bist oder bereits mehrere Angestellte hast die dich unterstützen - wir werden dir helfen dein Ziel schneller zu erreichen.

Wichtig ist das du motiviert bist und bereit die notwendige Zeit und das Kapital zu investieren welches nötig ist um ganz oben mitzuspielen und zu den Top 10% aller Händler zu gehören.



**BITTE BEACHTE VOR ALLEM
FOLGENDE LEKTION:**

**SETZE AUF BERATUNG& COACHING
DURCH ECHE EXPERTEN, UM IN
KÜRZESTER ZEIT ECHE
ERGEBNISSE ZU ERZIELEN UND
DEINE UMSÄTZE UND GEWINNE
AUF S NÄCHSTE LEVEL ZU HEBEN
IM KOMMENDEN JAHR!**



Profitiere von unserem Netzwerk!

Profitiere vom Kontakt und Austausch mit anderen erfolgreichen Ecommerce Unternehmern in unserer Community!

Wir beraten derzeit über 600 Händler und Produzenten, die in den unterschiedlichsten Produktbereichen tätig sind.

**BESUCHE UNSERE WEBSEITE UND BEWIRB DICH
JETZT FÜR EIN KOSTENLOSES KENNENLERN-
GESPRÄCH MIT PHILIP UND SEINEM TEAM:**

WWW.AMACLICK.DE



HAST DU NOCH FRAGEN ?

**Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt
um bei Amazon einzusteigen?**

Wenn Du bereits Private Label auf Amazon verkaufst und deinen Cashflow verbessern oder Umsätze skalieren möchtest so ist jetzt der perfekte Zeitpunkt, um dich über den Verkauf von Handelsware zu informieren.

Ebenso, wenn du mindestens 5.000- 20.000 Euro Kapital zur Verfügung hast und online auf Amazon durchstarten möchtest. Denn Du verfügst nun über die nötigen Ressourcen für einen erfolgreichen Start oder einen guten Hebel für eine schnelle Skalierung.

Wenn Du als Unternehmer weiter wachsen möchtest, dann gilt es jetzt zu handeln.

WWW.AMACLICK.DE

WIE SIEHT DIE ZUSAMMENARBEIT AUS?

Wir bieten dir eine 100% digitale Beratung. Das heißt wir arbeiten mit unseren Kunden großteils virtuell über das Internet zusammen, persönliche Seminare finden nur unregelmäßig statt.

Um Vor-Ort-Termine zu ersetzen, nutzen wir beispielsweise moderne E-Learning Plattformen, Schulungsvideos, Forumgruppen oder auch Video-Telefonate.



SCHRITT 1: DU ENTSCHIEDEST DICH FÜR EINE KOSTENFREIE TELEFONBERATUNG MIT UNS

Innerhalb dieser 45 minütigen Erstberatung schauen wir wo Du stehst und wo Du hinwillst, geben dir erste Tipps und entwickeln einen Plan für die ersten Schritte.

Darüber hinaus beantworten wir alle Fragen die Du zu diesem Zeitpunkt zu amaClick oder dem Coaching hast.

SCHRITT 2: WIR FINDEN HERAUS OB ES VON BEIDEN SEITEN PASST UND EINE ZUSAMMENARBEIT SINN MACHT UND WIE WIR DIR HELFEN KÖNNEN

Wir machen nur etwa einem Drittel aller Menschen mit denen wir sprechen ein Angebot zur Zusammenarbeit, wenn es wirklich passt und wir überzeugt sind in kurzer Zeit phantastische Ergebnisse liefern zu können.

Wenn wir jedoch ein Angebot unterbreiten, entscheiden sich fast alle Interessenten dazu, Teilnehmer an einem unserer Coaching-Programme oder unserer exklusiven 1-zu-1 Beratung zu werden.

SCHRITT 3: DU ERHÄLTST ZUGANG ZUM COACHING PROGRAMM UND DER COMMUNITY - WILLKOMMEN IN DER FAMILIE

Um dir unser System beizubringen, setzen wir auf eine bewährte 50:50 Mischung von e-Learning Inhalten (z.B. Videos und PDFs) und direkter Beratung mit einem unserer Experten per Telefon, Facebook Gruppe oder regelmäßigen Video-Anrufen.

Der Vorteil dabei ist die zeitliche Unabhängigkeit mit der Du dir die Inhalte erarbeiten kannst. Alle Lektionen stehen dir 7 Tage die Woche, 24h zur Verfügung.

Darüber hinaus unterstützen wir dich im Support, falls es einmal hakt und Du individuell Unterstützung benötigst um den nächsten Schritt zu gehen. So profitierst Du von unserer Jahre langen Erfahrung am besten und kannst das Maximum für dein Geschäft herausholen und schnellstmöglich umsetzen.



**DU WÜRDST GERNE AUF AMAZON MIT DEINEM UNTERNEHMEN
HOHE 5- BIS 6-STELLIGE MONATSUMSÄTZE ERZIELEN?**

VEREINBARE JETZT DEIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH:

WWW.AMACLICK.DE/TERMIN

*Hinweis: Die Angebote & Inhalte in diesem Report richten sich ausdrücklich nur an Gewerbetreibende & Unternehmer im Sinne des §14 BGB.

Copyright 2022 amaClick GmbH

Erfahre in diesem Report, wie Du die Macht und Reichweite von Amazon nutzt, um deine Umsätze in den hohen 5- bis 6-stelligen Bereich zu heben.



BUCHE JETZT DEIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH:

WWW.AMACLICK.DE/TERMIN

The logo for amaClick, featuring the word 'ama' in orange and 'Click' in black, with a small mouse cursor icon pointing at the 'a' in 'ama'.