von **Lena Fahle**

How to: Wie man auf Amazon unter einer eigenen ASIN verkaufen kann

Wie Sie Ihre Produkte bei Amazon unter einer eigenen ASIN verkaufen können? Diese Frage treibt viele Amazon-Händler um. Ein effektvoller Weg ist die Amazon-Markenregistrierung bzw. überhaupt die Angebote unter einer eigenen eingetragenen Marke. Aber auch Set-Angebote können diesen Zweck erfüllen. In diesem Beitrag gehen wir auf die beiden Möglichkeiten für mehr Exklusivität der Angebote mal näher ein....

ASIN steht für Amazon Standard Identification Number. Jedes Produkt, das auf Amazon angeboten wird, erhält eine solche Nummer. Werden bereits Produkte der selben Art auf Amazon angeboten, dann erhält ein neu registriertes Produkt die gleiche Nummer, wie die der bereits angebotenen Produkte. So ist es Amazon möglich, Gruppierungen von Produkten vorzunehmen und diese dem Kunden so anzubieten. Kauft ein Kunde ein Produkt unter einer bestimmten ASIN, dann muss der Verkäufer auch genau das Produkt, das unter die ASIN gefasst wird, ausliefern.

Verkäufer auf Amazon versprechen sich durch den Verkauf ihrer Produkte unter einer eigenen ASIN, also eine bei Anmeldung neue, der sich auch in Zukunft kein weiterer Verkäufer mit seinen Produkten anhängen kann, einen Wettbewerbsvorteil.

Tipps hierzu verraten wir Ihnen in diesem Beitrag.

Das sogenannte White-Labeling

Wer ein Produkt unter der eigenen Marke anbietet, kann dieses auch mit einer eigenen ASIN kennzeichnen lassen. Dies gilt auch, wenn es sich um ein Produkt handelt, das so auch von anderen Verkäufern angeboten wird. Allein die Marke des Produktes führt dazu, dass es nicht mehr mit den anderen Produkten ohne Marke, die aber dem gleichen Zweck dienen, in eine Gruppe gefasst werden muss.

Wenn Sie selbst keine Produkte herstellen, sondern lediglich Produkte vertreiben, steht dies einem Markenlabeling nicht entgegen. Bei No Name Produkten ist ein Labeling mit der eigenen Marke nämlich möglich. Dabei handelt es sich nicht um einen halbgaren Trick, der Verkauf von No Name Produkten unter der eigenen Marke ist auf dem Markt Gang und Gäbe. Dabei handelt es sich um das sogenannte White-Labeling.

Was Sie dabei allerdings beachten müssen ist, dass Sie das Produkt, das Sie unter Ihrer Marke verkaufen wollen, selbst auch mit der Marke kennzeichnen. Ansonsten kann dies zu Problemen führen, da ihre eigene ASIN an das Produkt unter ihrer Marke anknüpft und nicht an einem No Name Produkt, denn dann müssten Sie sich die ASIN mit anderen Verkäufern wiederum teilen.

Wie Sie eine Marke anmelden und alle weiteren Fragen rund um die Markenanmeldung erfahren Sie in

diesem Beitrag.

Set-Angebote

Eine weitere Möglichkeit für eine eigene ASIN ist es, ein Produkt in einem Set mit einem zweiten Produkt anzubieten. Dabei sollte es sich um ein Produkt handeln, das mit dem eigentlichen Produkt in irgendeiner Form zusammenhängt. Wenn Sie der einzige Verkäufer bei Amazon sind, der diese beiden Produkte als Set anbietet, also nur Sie diese Lieferung vornehmen können bei einem kombinierten Kauf durch einen Kunden, dann wird Ihnen eine eigene ASIN zugeteilt.

Um zu gewährleisten, dass Sie der einzige Anbieter sind, der diese Kombination anbieten kann, ist auch hier wieder die einfachste Vorgehensweise, das zusätzliche Produkt unter einer Marke zu verkaufen. Dann ist ausgeschlossen, dass andere Anbieter auch in Zukunft sich der ASIN bedienen können.

Autor:
Lena Fahle
Wissenschaftliche Mitarbeiterin