



HEY!

VIELEN DANK, DASS DU UNSEREN GUIDE ZUR AMAZON PPC BUY BOX HERUNTERGELADEN HAST!

WIR HELFEN DIR AUCH GERNE IN ANDEREN BEREICHEN WEITER! HIER KENNEN WIR UNS BESTENS AUS:

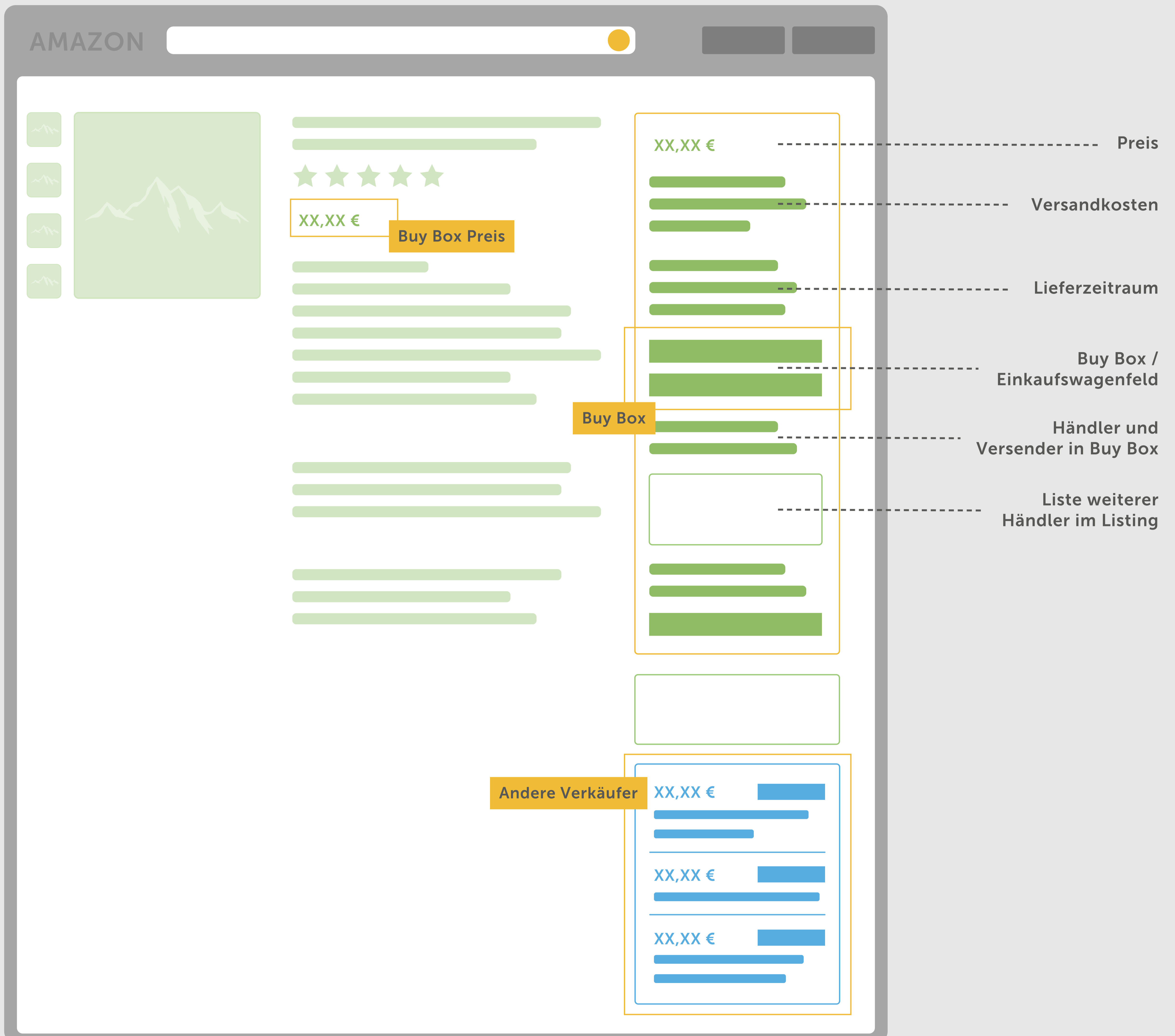
- SEO & Content-Marketing
- Ads in Google, Bing, Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, TikTok & YouTube
- Websites & Online-Anwendungen
- Grafik- & Corporate-Design
- Motion-Design & Fernsehwerbung

DU HAST INTERESSE? DANN SCHAU AUF UNSERER WEBSITE VORBEI UND INFORMIERE DICH:

[ZUR WEBSITE!](#)

Amazon PPC Buy Box

Was ist eine Amazon Buy Box?



Die Buy Box ist das Einkaufswagen-Feld und enthält alle wichtigen Informationen zum Kauf eines Produktes wie Preis, Lieferdatum, Verfügbarkeit, Versand und Händler. Für die beiden Buttons wählt Amazon die Händler aus, die die beste Nutzer-Experience bieten.

Grundvoraussetzungen, um die Buybox gewinnen zu können:

1. Professionelles Verkäuferkonto
2. Produkte müssen neu sein
3. Produkte müssen vorrätig sein

Warum ist die Buy Box wichtig?

Die meisten Kunden kaufen das Produkt beim vorausgewählten Unternehmen der Amazon Buy Box. Weitere Verkäufer werden deutlich weiter unten aufgelistet und sind weniger sichtbar. Käufe bei anderen Händlern sind damit seltener als Käufe beim Gewinner der Buy Box des Produkts. Gewinner der Buy Box können diese auch sinnvoll für Amazon PPC Kampagnen und Amazon Promotions nutzen.