



# 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 und TikTok
- Websites & Online-Anwendungen
- Grafik- & Corporate-Design

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

[ZUR WEBSITE!](#)

# Amazon PPC Buy Box

## Was ist eine Amazon Buy Box?

The diagram illustrates the layout of an Amazon product page. Key elements are highlighted with callouts:

- Preis:** The price of the product, shown as 'XX,XX €'.
- Versandkosten:** Shipping costs, indicated by a horizontal bar.
- Lieferzeitraum:** Delivery time, indicated by a horizontal bar.
- Buy Box / Einkaufswagenfeld:** The central area containing the 'Buy Box' button and the 'Liste weiterer Händler im Listing'.
- Händler und Versender in Buy Box:** Information about the seller and shipper for the Buy Box.
- Andere Verkäufer:** A section below the Buy Box listing other sellers with their prices (e.g., 'XX,XX €') and availability bars.

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.