

Amazon SEO

Auch bei Amazon gilt: Höhere Sichtbarkeit ist gleich mehr Umsatz

Für viele Unternehmen ist Amazon als Vertriebskanal nicht mehr wegzudenken und oft überflügeln die Einnahmen über den Marktplatz bei weitem die aus dem eigenen Online Shop. Das liegt in erster Linie an der enormen Reichweite, denn Amazon hat über 44 Millionen Mitglieder in Deutschland und diese wissen ganz genau, dass sie dort fast jedes Produkt schnell und sicher bestellen können. Für Händler stellt sich auf Amazon allerdings eine ähnliche Herausforderung wie auf Google: Umso niedriger die Position der Artikel in den Suchergebnissen, umso niedriger die Wahrscheinlichkeit eines Kaufs.

Unsere erfahrenen Amazon SEO bzw. MPO Experten (Marketplace Optimization) optimieren Ihre Produkt-Listings und verhelfen Ihren Artikeln zu einer stärkeren Sichtbarkeit auf dem Weg zum Bestseller Ranking (BSR). Von der Identifikation der für Ihre Produkte am häufigsten gesuchten Keywords oder verwandter Suchbegriffe, über die [SEO Optimierung](#) Ihrer Bilder, bis hin zur Optimierung der wichtigsten Ranking-Einflussfaktoren und Performance-Kennzahlen. Fordern Sie jetzt ein unverbindliches Angebot an und erhöhen Sie Ihren Umsatz mit Amazon Seo.

<https://isemo.de/#kontakt>

Amazon SEO Tipps & Best Practices

Als Einstieg in die Welt des Amazon SEO haben wir ein paar wichtige Fakten, Tipps und Best Practices aus unserer täglichen Arbeit als SEO Agentur für Sie zusammengestellt. Die Inhalte werden wir immer wieder aktualisieren, um den ständig wachsenden Innovationen, Erfahrungen und Marktplatzanpassungen gerecht zu werden. Für weiterführende Informationen oder Fragen kontaktieren Sie einfach unseren [Amazon SEO Support](#).

Das optimale Amazon Keyword Set

Wie auch bei Google spielt es bei Amazon eine wesentliche Rolle, zu welchen Keywords Ihre Produkte gefunden werden sollen. Vor dem Einstellen Ihrer Artikel sollten Sie deshalb eine ausführliche Keyword-Recherche betreiben. Als Händler wissen Sie am besten, welche Begriffe für die Produktsuche wichtig sind. Um Ihre entsprechende Liste zu optimieren, können Sie einen einfachen Hebel anwenden. Ähnlich wie Google Instant schlägt Ihnen auch Amazon mit der Auto-Vervollständigung weitere prominente Begriffe vor, die in Zusammenhang mit Ihrem ins Suchfeld eingegeben Keyword gesucht werden. Auf diese Weise können Sie schnell weitere wichtige Keywords identifizieren und in Ihr Keyword Set integrieren.



Bei der Eingabe der "Allgemeinen Schlüsselwörter" Ihres jeweiligen Produktes sollten Sie dann einige Dinge beachten:

- Trennen Sie die Keywords durch Leerzeichen
- Groß- und Kleinschreibung sowie sowie Ein- und Mehrzahl können Sie vernachlässigen (hat keine Relevanz bzw. wird automatisch zugeordnet)
- Nutzen Sie die maximale Zeichenanzahl möglichst aus
- Decken Sie mit Bindestrichen mehrere Variationen eines Suchbegriffs ab

Ein starker Titel hat höchste Priorität

Der wahrscheinlich höchste Einflussfaktor für das Ranking in den Suchergebnissen von Amazon ist der Titel des Produktes. Deshalb sollten möglichst ausführliche Informationen hinterlegt werden. Neben dem Namen und der Marke des Artikels sollten Sie Attribute wie Material, Farbe, Größe oder Anzahl integrieren. Verzichten Sie parallel auf kryptische Angaben wie eine Artikelnummer und achten Sie darauf, den Lesefluss nicht zu unterbrechen. Ihr Titel sollte also aus einem zusammenhängenden Text bestehen, der die Eigenschaften Ihres Produktes umreißt und in dem sich die wichtigsten Keywords Ihres Produktes wiederfinden.

Suchrelevante Produktattribute

Auch die zur Verfügung stehenden Produktattribute sind Ranking relevant und sollten wenn möglich komplett genutzt werden. Zählen Sie die Attribute kurz und präzise in Bulletpoints auf und verzichten Sie dabei auf Satzzeichen. Außerdem empfiehlt es sich Zahlen als Ziffern zu integrieren und diese nicht auszuschreiben.

Beschreiben Sie Ihr Produkt ausführlich und emotional

Die detaillierte Produktbeschreibung sollte so ausführlich wie möglich sein, alle relevanten Keywords aufgreifen und Sie sollten die Ihnen dafür zur Verfügung stehenden Zeichen möglichst ausnutzen. Denken Sie dabei aber auch an eine gut leserliche Struktur des Textes, welche durch regelmäßige Absätze oder Zwischenüberschriften gewährleistet werden sollte.

Stellen Sie hochwertige Bilder ein

Was für Ihren Online Shop gilt, gilt natürlich auch für Amazon. Umso professioneller Ihre Produktfotos, umso höher die Wahrscheinlichkeit eines Kaufs. Achten Sie dabei auf eine Bildgröße, die auch in der Zoom-Ansicht nicht verpixelt wirkt und stellen Sie möglichst viele ergänzende Produktbilder ein, zum Beispiel um Details abzubilden oder das Produkt aus einer anderen Perspektive in Szene zu setzen.

Produktrelevante Filter beachten

Zu fast jedem Artikel finden sich auf Amazon die passenden Filter, um die Suche nach dem gewünschten Produkt einzugrenzen. Bereits vorhandene und prominente Filter, die sich inhaltlich auf Ihr Produkt anwenden lassen, sollten in Ihre Produktbeschreibung und auch Produkt-Attribute einfließen. Existieren beispielsweise Filter für bestimmte Farben, Größen, Gewichtsangaben oder technische Details und diese treffen auf Ihr Produkt zu, verhilft Ihnen die inhaltliche Einbindung dieser Filter zu einem besseren Ranking.

Leistung von Kaffee- & Teemaschinen

- Bis 499 W
- 500 - 999 W
- 1000 - 1499 W
- 1500 W & mehr

Eigenschaften von Kaffee- & Teemaschinen

- Kanne
- Timer
- Wasserfilter
- Warmhaltefunktion
- Abnehmbarer Wassertank
- Integrierte Kaffeemühle
- Tassenwärmer

Anzahl an Tassen

- Bis 2 Tassen
- 3 - 6 Tassen
- 7 - 8 Tassen
- 9 - 10 Tassen
- 11 Tassen & mehr

Kundenbewertungen generieren

Ein ganz wichtiger Faktor für den unternehmerischen Erfolg auf dem Amazon Marktplatz sind die Kundenbewertungen. Ein starkes Bewertungsprofil schafft nicht nur Vertrauen bei potenziellen Käufern, es kann auch entscheidend für das Ranking der Produkte sein. Deshalb sollten Sie bei getätigten Verkäufen immer Feedback von Ihren Kunden einholen und aktiv um eine Bewertung bitten. Auf negative Bewertungen, die selbst der beste Verkäufer nicht ganz vermeiden kann, sollten Sie unbedingt eingehen und damit allen Lesern Ihres Bewertungsprofils erkenntlich machen, dass Sie sich Kritik zu Herzen nehmen und einen engagierten sowie lösungsorientierten Kundenservice anbieten.

★★★★☆ 670 Kundenrezensionen | 44 beantwortete Fragen

Bestseller Nr. 1 in Elektrische Scheibenkaffeemühlen

Ähnliches gilt für die FAQs, die auf der Artikelseite noch vor den Kundenbewertungen angezeigt werden. Umso mehr Fragen Sie potenziellen Käufern schon im Vorfeld beantworten können, umso besser steht Ihr Service da und umso mehr spielt das positiv auf Ihr Ranking ein.

Was macht die Konkurrenz?

Wie in allen Lebenslagen ist auch bei Amazon ein Blick auf den Wettbewerb absolut hilfreich. Nehmen Sie die Artikel genau unter die Lupe, welche in den Amazon Suchergebnissen die besten Positionen einnehmen und analysieren Sie die Unterschiede zwischen diesen und Ihren Produkt-Listings. So gewinnen Sie recht einfach wertvolle Erkenntnisse, was Sie bei der Produkterstellung optimieren können.

Weitere Themen aus dem Bereich der Suchmaschinenoptimierung:

- [SEO Website Analyse](#)
- [OnPage Optimierung](#)
- [Google Search Console](#)
- [Content Marketing](#)
- [Linkbuilding & Linkaudit](#)
- [SEO Workshops](#)