

### 3. Amazon Sales Kongress

## Erfolgsstrategien für Vendoren und Seller auf Amazon

Dienstag, 28.11.2017



Im Berliner Forum Adlershof findet am 24. und 25. Januar 2018 der dritte Amazon Sales Kongress statt.  
Foto: Amazon

Der dritte Amazon Sales Kongress am 24. und 25. Januar 2018 im Berliner Forum Adlershof ist die erste Amazon-Konferenz mit separaten Programmsträngen für Konsumgüterhersteller (Vendoren) und -händler (Seller), die genau auf deren unterschiedliche Informationsbedürfnisse zugeschnitten sind. Der MÖBELMARKT begleitet den Amazon-Event als Medienpartner.

Zu den Highlights für Seller gehören die Themen „Lieferantenrecherche und –management in China“, „mit Dynamic Repricing die Buy Box gewinnen“, „was tun, wenn der Seller Account gesperrt wurde?“, „Erfolgsfaktoren im europaweiten Amazon-Geschäft“ oder „Bestseller werden“. Darüber hinaus gibt es Praktiker-Tipps von vier Handelsunternehmen, die erfolgreich auf Amazon verkaufen – KW-Commerce, Geschenke24, Off Price und Ribelli.

Im Programm für Vendoren gibt ein Ex-Einkäufer von Amazon Tipps zum Verhandeln mit Amazon. Außerdem geht es unter anderem um „alle Werbeoptionen für Vendoren auf Amazon in zwei Vorträgen“, „die 10 größten Fehler von Vendoren auf Amazon – wie man sie vermeidet“ oder „Content-Anlage und Amazon-SEO in Kombination mit dem Vendor Central“. Abgerundet wird das Programm durch Best-Practice Vorträge, unter anderem von Kärcher und Victorinox.

Der Kongress richtet sich branchenübergreifend an Führungskräfte von Konsumgüterherstellern und -händlern mit Verantwortung für den Umsatzerfolg, wie Leiter E-Commerce, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Unternehmer.

Die komplette Programmübersicht sowie weiterführende Informationen zu den Referenten finden Sie [hier](#).

[zum Seitenanfang](#)