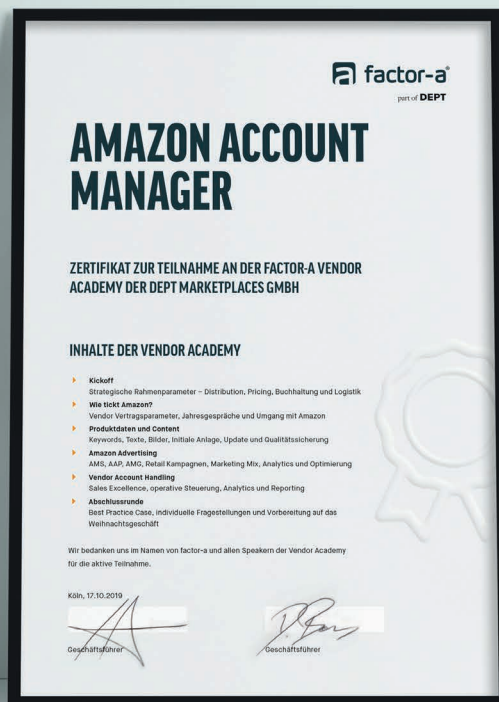


VENDOR ACADEMY 2019



Die Vendor Academy bietet Ihnen operatives Wissen und kontinuierliches Hands-On Training in den Bereichen Produktdaten/Content, Amazon Advertising, Vendor Account Handling, Reporting & Analytics.

Jetzt anmelden

www.factor-a.de/amazon-vendor-academy



VENDOR ACADEMY 2019 POWERED BY FACTOR-A

Amazon entwickelt sich zum Ökosystem des Handels und besitzt bereits heute die Vorherrschaft im E-Commerce. Neben der Dominanz als Verkaufsplattform ist Amazon auch die wichtigste Informationsquelle für Produkte. Das Beherrschen der operativen Herausforderungen auf Amazon ist essenziell für das zukünftige Wachstum von Herstellern und Marken. Die factor-a Vendor Academy bietet Verantwortlichen das notwendige Handwerkszeug für eine erfolgreiche Partnerschaft mit Amazon – für mehr Umsatzwachstum sowie maximale Transparenz und Entscheidungshoheit im Umgang mit Amazon. Erreichen Sie jetzt Ihre Ziele mit Amazon!

Sie möchten Ihre persönlichen Ziele auf Amazon erreichen?

Wir liefern Ihnen das nötige Handwerkszeug! Mit der factor-a Vendor Academy profitieren Sie von einem individuellen Austausch mit Experten und Gleichgesinnten und erlangen einen Wettbewerbsvorsprung durch umfassendes praxiserprobtes Wissen.

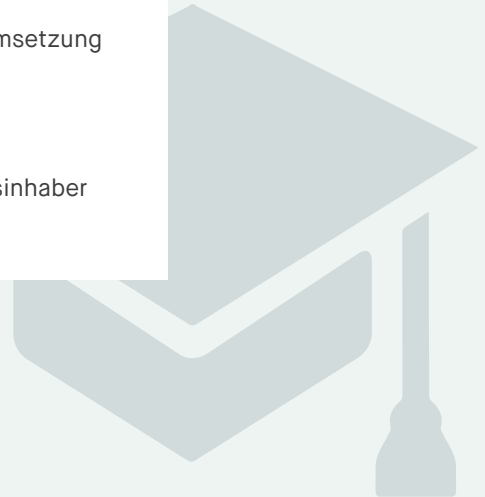
DIE FACTOR-A VENDOR ACADEMY AUF EINEN BLICK

Die Mischung macht's: Das sechsmonatige Event besteht aus einer Kombination aus Experten-Vorträgen und individuellen Trainingseinheiten. Zu den Themen gehören:

- Wie tickt Amazon? Insider berichten
- Strategischer Rahmen: Distribution und Pricing
- Zentrale Vendor Vertragsparameter und Vorbereitung auf das Jahresgespräch
- Integration in die bestehende Organisation sowie Buchhaltung, Logistik und Internationalisierung
- Produkthanlage, Content Erstellung und Qualitätssicherung
- Profitables Wachstum mit Sponsored Ads und der Amazon Demand Side Platform (DSP) – Definition des Marketing Mixes und die optimale Umsetzung
- Vendor Account Handling, Sales Excellence, Analytics und Reporting
- Ausblick und individuelle Fragestellungen

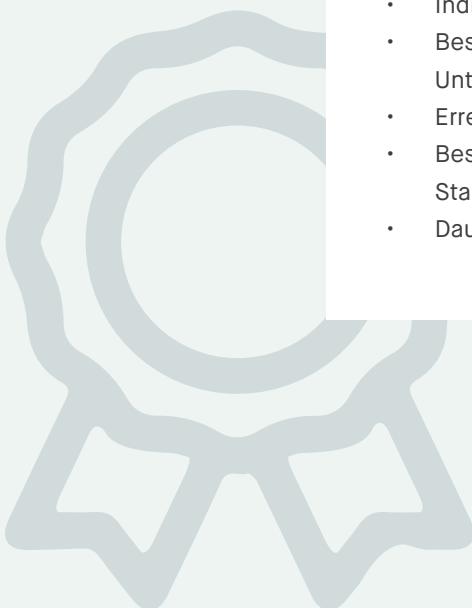
DIE BESONDERHEITEN

- Wissensvermittlung, Austausch und direkte Umsetzung in sechs ein- bis zweitägigen Workshops
- Umfassende Unterlagen und Schulungsmaterial zu allen operativen Amazon Vendor Themen
- Networking-Events zu Beginn und Ende der sechsmonatigen Vendor Academy
- Kontinuierliche Begleitung unserer Experten in der täglichen Umsetzung im Unternehmen
- Maximal 20 Teilnehmer pro Kurs
- Vendor Academy Zertifikat für erfolgreiche Teilnahme
- Besondere Beratungs- und Software-Konditionen für Zertifikatsinhaber



IHR KONKRETER NUTZEN

- Wettbewerbsvorsprung durch umfassendes Praxiswissen
- Individueller Austausch mit Experten und Branchen-Insidern
- Bessere Entscheidungen für Ihre individuelle Umsetzung im Unternehmen
- Erreichung Ihrer Ziele mit Amazon
- Bessere Steuerung von Amazon Dienstleistern und anderen Stakeholdern
- Dauerhaftes Netzwerk auch nach Ende des Kurses



DAS PROGRAMM

07.03.2019

KICKOFF & NETWORKING DINNER

SESSION 1 – 08.03.2019

STRATEGISCHE RAHMENPARAMETER – DISTRIBUTION, PRICING, BUCHHALTUNG UND LOGISTIK

- Facts & Figures, das Amazon Ökosystem, Risiken für Markenhersteller
- Distribution: Die 5Ps des Vertriebs Erfolgs auf Amazon
- Sieben Phasen zur datengetriebenen Amazon Strategie
- Amazon Pricing vs. Multi-Channel Performance Pricing (MCP)
- Buchhaltung: Amazon Spezifika im Accounting
- Logistik: Aktuelle Logistikmodelle für Vendoren
- Q&A Session

SESSION 2 – 04.04.2019

VENDOR VERTRAGSPARAMETER, JAHRESGESPRÄCHE UND UMGANG MIT AMAZON

- Amazon-DNA: Wie tickt Amazon?
- Ziele des Vendor Managers
- Konditionsbestandteile: Prinzip Baukasten
- Hands off the wheel: Chancen und Risiken der Amazon Automatisierung
- Pricing

SESSION 3 – 09.05.2019

PRODUKTDATEN UND CONTENT

PREMIUM CONTENT (B+):

- Amazon A9, Rankingfaktoren & Kundensuchverhalten sowie Herausforderungen für Hersteller
- Prozess der Content-Optimierung: 4 Schritte zu optimal gestalteten Produktdetailseiten
- Produkt-Bilder: Optimal aufbereiteter Bild-Content
- Produktvarianten: Performance über Varianten weiter steigern
- Kontinuierliche Optimierung: Content Monitoring, Saisonale Keywords, Amazon Updates und Rezensionsmanagement

A+ CONTENT:

- Warum A+ Content ein Muss für Brands ist, Standard A+ vs. Premium A+, Desktop vs. mobil
- Erstellung: Konzeption inkl. Amazon Templates, Amazon Guidelines & Limits, Design Basics, Texterstellung & CI
- Cross Selling: Autonomes Cross- und Up-Selling via A+ Content
- Upload im Vendor Central inkl. Q&A

SESSION 4 – 13. & 14.06.2019

AMAZON ADVERTISING

- Sponsored Ads (ehemals AMS)
- Amazon Demand Side Platform (DSP; ehemals AAP)
- Retail Kampagnen
- Marketing Mix
- Analytics und Reporting

SESSION 5 – 05.09.2019

VENDOR ACCOUNT HANDLING

- Amazons Verkaufsmodelle im Überblick: Vendor vs. Seller, Herausforderungen Hybridmodell, Broker-Modell
- Listing auf Amazon: Produkt-Launch, Quality-Check des eigenen Amazon-Katalogs
- ARA/ARAP: Amazons Kennzahlen verstehen und zielgerichtet anwenden
- Profitabilität: Key Performance Faktoren für Vendoren
- Amazons Bestellsystem: Effizientes PO Management und Auswertung, Cross-Border Sourcing
- Wachstum und Visibility: Potenziale identifizieren, Messung und Monitoring der Kennzahlen
- Q&A Session

SESSION 6 – 17.10.2019

ABSCHLUSSRUNDE & ANSCHLIESSENDES EXKLUSIVES TEILNEHMER-DINNER MIT ZERTIFIKATSVERGABE

- Mit Software und Daten Amazon nutzen und verstehen
- Best Practice Cases
- Vorbereitung auf das Weihnachtsgeschäft
- Individuelle Fragestellungen

IHRE GASTGEBER UND EXPERTEN



Markus Fost ist Gründer und Geschäftsführer der Strategieberatung FOSTEC & Company GmbH mit dem Schwerpunkt Digitalisierung sowie der Beteiligungsgesellschaft FOSTEC Ventures GmbH. Er ist

Dozent und Lehrbeauftragter im Fach E-Commerce und Autor diverser Fachbücher.



Alexander Ortner ist Head of Business Development bei factor-a. Er war fast neun Jahre direkt bei Amazon beschäftigt. Bei der Beratung von factor-a-Kunden greift er auf wertvolle Insights zurück.

Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Analytik und strategische Beratung.



Lara Müller ist Head of Editorial Team bei factor-a. Sie ist seit Tag 1 bei factor-a und leitet mittlerweile unser internationales Redaktionsteam. Durch die Betreuung von über 150 Content-Projekten hat sie

sich auf die Erstellung der optimalen Produktdaten auf Amazon spezialisiert.



Nils Zündorf ist Managing Director bei factor-a und Ideengeber der Vendor Academy. Er ist seit über 10 Jahren E-Commerce-Berater und -Spezialist, wenn es um die Entwicklung und Skalierung von Paid-Advertising Maßnahmen geht. Seine Schwerpunkte liegen

auf Amazon Advertising.



Katharina Lurz ist Team Lead Brand Content bei factor-a. Sie begann als Redakteurin und spezialisierte sich früh auf Amazon A+ Content. Bei factor-a baute sie ihren Bereich mit auf und strukturierte

ihn neu. Zusammen mit ihrem Team hat sie Projekte für mehr als 100 Brands erfolgreich umgesetzt.



Roberto Russo verantwortet als Head of Product die Softwarelösung factor-a suite sowie Datenanalysen und Amazon-Research Projekte. Er ist seit über 10 Jahren in der Startup-Welt zu Hause. Sein

Fokus liegt auf innovativen Software-Projekten und dem Aufbau professioneller Entwickler-Teams.



Amir Samari ist Team Lead Consulting bei factor-a. Seine Karriere begann er als Berater bei der Otto Group und IBM. Bei factor-a betreut Amir mit seinem Team namhafte Kunden in verschiedensten

Branchen und Ländern. Er hat stets ein offenes Ohr und nimmt sich gerne Zeit für Ihre Fragen.

ÜBER FACTOR-A – PART OF DEPT

factor-a als Teil des digitalen Agenturnetzwerks Dept ist der führende Dienstleister für operatives Amazon Vendor Management. In der Kombination aus Beratung, Umsetzung und den Softwarelösungen factor-a suite und amabid bietet factor-a ganzheitliches Marktplatz-Management in den Bereichen Produktdaten/Content, Amazon Advertising und Vendor Account Handling mit dem Ziel nachhaltigen Umsatzwachstums und Datentransparenz auf Amazon. Das internationale über 120-köpfige Team in Köln konnte bereits über 100 Herstellern und Marken zu mehr Erfolg auf Amazon verhelfen.

PREIS

Pro Person 9.900,- EUR zzgl. MwSt. Der Preis beinhaltet die sechs genannten Workshops, regelmäßige Q&A Sessions über die sechsmonatige Kursdauer, Schulungsmaterial und Verpflegung sowie zwei exklusive Dinner-Veranstaltungen. Der Teilnehmer selbst trägt Reise- und Hotelkosten.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Die Vendor Academy bietet detaillierte Einblicke in alle relevanten Arbeitsfelder rund um Amazon. Die Themen werden von Spezialisten sehr ausführlich vorgetragen und in lebhaften Diskussionen zusammen mit der gesamten Gruppe weitergeführt. Hierbei wird auch auf individuelle Fragestellungen eingegangen und außerdem durch die persönlichen Erfahrungen der Speaker mit Amazon ‚ein Blick hinter die Kulissen‘ des Online-Giganten gewährt. Ferner wird dieses sehr empfehlenswerte Format durch den Wissenstransfer zwischen den Teilnehmern noch wertvoller. Der Austausch mit Kollegen, ganz gleich welcher Branche diese angehören, führt zu positiven Synergieeffekten.“

René Gerhards

eCommerce Manager bei wolcraft

„Die Vendor Academy hat mir neue Insights in und um Amazon sowie neue Möglichkeiten zur Optimierung unseres Accounts aufgezeichnet. Zudem waren die Gespräche mit den Experten von factor-a und den anderen teilnehmenden Vendedoren sehr interessant und informativ. Die Vendor Academy ist ein toller Leitfaden von Account Setup und Vertragsverhandlungen über Content bis hin zu Sponsored Advertising und Amazon Demand Side Platform. Besonders hat mir der Blick über den Tellerrand in der letzten Session gefallen, der neben abschließenden Themen auch den Eintritt in chinesische Marktplätze sowie das Hybrid-Modell (Vendor & Seller) fokussiert hat.“

Carmen Koenig

Key Account Managerin bei der Gimborn GmbH

VERANSTALTUNGSORT

factor-a – part of Dept
Dept Marketplaces GmbH
Gustav-Heinemann-Ufer 72a
50968 Köln

ANMELDUNG

Ansprechpartner:
Marc Aufzug
+49 221 177 337 10
academy@factor-a.de
www.factor-a.de/amazon-vendor-academy



part of **DEPT**