


AMAZON STRATEGIE WORKSHOP



Wir lassen Sie hinter den Amazon Vorhang schauen und vermitteln strategisches Hintergrundwissen, welches in vielerlei Hinsicht dabei hilft, den Kanal Amazon besser beurteilen und einordnen zu können.

AMAZON STRATEGIE WORKSHOP

Komplexe und teils inkonsistente logistische und buchhalterische Prozesse, schlechte Erreichbarkeit, vielfältige konditionelle und operative Forderungen, Marktpreis Dynamiken, immer neue Kennzahlen, Abkürzungen, Standards. Dies sind nur einige der Themen, die die Zusammenarbeit mit Amazon oft zu einer herausfordernden Aufgabe machen.

Lernen Sie,

- wie sich die Amazon DNA von anderen Handelspartnern unterscheidet und was das für Sie als Hersteller bedeutet
- warum Amazon für jede Marke relevant und weit mehr als ein reiner Umsatzkanal ist
- wie man sich den zunehmenden Automatisierungsgrad zunutze machen kann
- welches die hartnäckigsten Vorurteile gegenüber Amazon sind und was in der Realität davon übrig bleibt
- welche Vor- und Nachteile die unterschiedlichen Amazon Business Modelle haben
- warum Jahresgespräche und Verhandlungen mit Amazon oft einseitiger sind als sie es sein müssten
- welche Konditionen sinnvoll, welche nicht und welche riskant sein können
- was es mit dem dynamischen Pricing von Amazon auf sich hat
- warum dynamisches Pricing mittel- bis langfristig mehr Chance als Risiko ist
- wie sich die Zusammenarbeit mit Amazon künftig verändern wird



UNSER EXPERTEN-TEAM



Alexander Ortner

Head of Business Development

Alexander war fast neun Jahre direkt bei Amazon in München beschäftigt, zuletzt als Senior Vendor Manager. Unter anderem war er in Projekte wie automatisiertes Pricing eingebunden. In der Beratung der factor-a Kunden kann Alexander auf zahlreiche Insights zurückgreifen. Er konzentriert sich auf die Themen Analytik und strategische Beratung.



Nils Zündorf

Geschäftsführer

Nils Zündorf 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 den Amazon Marketing Services und der Amazon Advertising Platform. In seinen AMS- und AAP-Whitepapers erläutert Nils Strategien und Handlungsempfehlungen für Vendoren.



Simon Krella

Consultant

Simon Krella berät als Consultant zahlreiche Kunden bei factor-a. Sowohl während als auch nach seinem Medienmanagement Studium in Köln war er in der hiesigen Startup-Szene tätig und widmete sich dem Aufbau digitaler Unternehmen. So arbeitete er z.B. in den Bereichen Entrepreneurship und Digitalisierung bei dem bekannten Company Builder etventure. Durch seine Arbeit bei factor-a verfügt er über tiefgreifende Kenntnisse im Markt-Management auf Amazon.

IHRE VORTEILE

- **Anwendbares Wissen**
Die Teilnehmer erhalten konkrete Handlungshinweise zu strategischen Themen rund um Amazon
- **Tipps & Tricks**
Wir vermitteln viele Tipps & Tricks aus der Praxis und unseren Erfahrungen
- **Individualität garantiert**
Sie stehen im Mittelpunkt und können zu jedem Zeitpunkt Fragen stellen
- **Unterlagen**
Zum entspannten Nachlesen erhalten Sie sämtliche Unterlagen

TEILNEHMER

- **Teilnehmerzahl**
Die Teilnehmerzahl wird begrenzt und mit Ihnen abgestimmt, um eine bestmögliche Schulung zu gewährleisten
- **Für wen ist das Seminar?**
Unser Strategie Workshop richtet sich in erster Linie an Entscheider Ihres Unternehmens, welche mit strategischen Fragestellungen konfrontiert sind
- **Gibt es Voraussetzungen?**
Es gibt grundsätzlich keine Voraussetzungen zur Teilnahme. Etwas Basis-Wissen schadet nie, ist aber kein Muss

Kontakt

factor-a – part of Dept | Dept Marketplaces GmbH

Gustav-Heinemann-Ufer 72a, 50968 Köln

Telefone +49 221 177 337 10

E-Mail workshop@factor-a.de

Web www.factor-a.de

