

Marco Coninx

VEROVER EUROPA VIA AMAZON

**Zonder investeringen en
taalbarrières verkopen
over de grens**

Het handboek dat precies vertelt hoe

Verover Europa via Amazon

Verover Europa via Amazon

Zonder investeringen en taalbarrières
verkopen over de grens.

Het handboek dat precies vertelt hoe.

Marco Coninx

Verover Europa via Amazon

Copyright © 2015 Marco Coninx

Uitgever: De Kleine Koning

Auteur: Marco Coninx, www.verovereuropa.nl

Redactie: Haags Bureau

Omslagontwerp: Marco Coninx

Vormgeving binnenwerk: Haags Bureau

Druk: Grafistar

Management algemeen

ISBN 978-90-823297-0-4

NUR: 801

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Disclaimer

Dit boek is op geen enkele wijze gesponsord, aanbevolen of gepubliceerd door Amazon.

Aan het toepassen van de informatie uit dit boek kunnen geen rechten worden ontleend. Het gebruik van de informatie berust geheel op eigen risico.

Inhoud

Inleiding	7
1 Waaronder internationaal gaan via Amazon	11
De kansen en noodzaak van internationaal gaan	11
Achtergrond Amazon	14
Waarom klanten van Amazon houden	15
De voordelen en nadelen van verkopen via Amazon	16
Amazon versus eigen webshop in het buitenland starten	19
2 Fulfillment by Amazon maakt verkopen in het buitenland heel eenvoudig	24
Wat houdt <i>Fulfillment by Amazon</i> precies in?	24
Voordelen van FBA	25
De kosten van <i>Fulfillment by Amazon</i>	29
Zelf pakketten versturen versus <i>Fulfillment by Amazon</i>	31
3 De vier simpele stappen tot verkopen via Amazon	35
De stappen	35
Marktonderzoek	36
4 Maak een account aan (stap 1)	38
Soorten accounts	38
Wat heb je nodig?	39
Aanmaken account	39
5 Voeg producten toe (stap 2)	43
Categorieën waarvoor goedkeuring nodig is	43
Diverse mogelijkheden om producten toe te voegen	44
Van één naar vijf Amazon platformen	59

6	Producten versturen naar het fulfillment center van Amazon (stap 3)	60
	Vorbereiding	61
	Aanmaken van een verzending in het systeem	61
	Wel of geen voorraden in meerdere landen	67
7	Beheren en optimaliseren van je account (stap 4)	70
	Dagelijks monitoren	70
	Het maximale uit je account halen	74
8	Boekhoudkundige verwerking van Amazon orders	86
	Wet op de afstandsverkoop	86
	Factureren aan Amazon klanten	87
	Hoe om te gaan met de te betalen Amazon fee	87
	Rekenvoorbeeld ter afsluiting	88
9	Conclusie	90
	Bijlage 1	93

Inleiding

Slechts een heel klein gedeelte van de Nederlandse (r)etailers verkoopt over de landsgrenzen. In een wereld die steeds internationaler wordt en waar technologie praktisch alles mogelijk maakt, is dit niet alleen een gemiste kans, maar komt hiermee ook een bedreiging om de hoek kijken: buitenlandse webshops die naar Nederland komen en marktaandeel wegsnoepen. Vergroting van je eigen 'visvijver' is mijns inziens een goede manier om met deze bedreiging om te gaan.

In dit praktische boek laat ik zien dat je eenvoudig producten over de landsgrenzen kunt verkopen zonder investeringen of taalproblemen. Niet via een eigen website, waarvoor doorgaans een aardige investering vereist is, maar door het aanbieden van je producten op het platform van Amazon. Amazon is de grootste *online* retailer ter wereld en is op dit moment (november 2014) binnen Europa in Duitsland, Engeland, Frankrijk, Italië, Spanje en sinds 12 november 2014 ook in Nederland actief. Dit betekent een potentieel afzetgebied van nagenoeg 300 miljoen Europeanen dat voor jou als retailer open ligt.

In dit boek leg ik precies uit hoe je jouw producten in *no time* zeer eenvoudig kunt aanbieden op alle Europese platformen van Amazon en hoe je verkopen kunt realiseren. Door gebruik te maken van de *fulfillment by Amazon (FBA) service* waarmee Amazon de volledige logistieke afhandeling en klantenservice voor haar rekening neemt, wordt expansie over de landsgrenzen zeer eenvoudig gemaakt. Uit eigen ervaring weet ik dat je binnen

een week je eerste verkoop gerealiseerd kunt hebben. Door de stappen in dit boek te volgen, kan JIJ dat ook realiseren.

Dit boek is in principe bedoeld voor alle (r)etailers die fysieke producten verkopen. Niet alleen webshop eigenaren kunnen profijt hebben van dit boek maar zeker ook retailers die geen webshop hebben. Wellicht zijn de kansen en de noodzaak om *online* te gaan voor deze laatstgenoemde groep nog wel groter. Hier ga ik later in dit boek verder op in.

Zelf ben ik geen fan van boeken waarin je kunt lezen hoe je iets moet doen zonder dat de auteur datgene zelf in praktijk heeft gebracht. Ik ben meer van de *'practice what you preach'* mentaliteit. Vandaar even kort een stukje over mijzelf.

In 2009 ben ik samen met mijn broer aan het online avontuur begonnen met de oprichting van onze eerste webshop. Inmiddels hebben we meerdere internationale webshops en we zijn sinds 2011 actief op Amazon. In het begin zonder ons echt te verdiepen in het hele Amazon gebeuren. We beperkten ons tot Duitsland en maakten nog geen gebruik van de briljante *fulfillment by Amazon service*, waar ik later nog uitvoerig op in zal gaan. Begin 2014 heb ik onze producten *'live'* gegooid in vijf landen en zijn we gestart met *fulfillment by Amazon*. Als ik terugkijk vind ik het alleen maar jammer dat we dit niet veel eerder hebben gedaan. We verkopen nu producten in Duitsland, Engeland, Frankrijk, Italië en Spanje zonder dat we daar een vestiging hebben, laat staan een webshop. Sterker nog: we hebben niet eens iemand nodig die één van de talen uit die landen spreekt.

Als lezer zou ik zelf graag eerst wat concreet bewijs van een auteur willen zien met betrekking tot *'practice what you preach'*. Daarom heb ik enkele *screenshots* uit onze Amazon accounts met betrekking tot de omzet ingevoegd. De eerste vijf *screenshots* zijn van de omzet van een account waarbij we duurdere producten verkopen op alle Europese Amazon platformen. Bij dit account zijn de marges per product hoog maar de verkoopvolumes relatief laag. De omzet in november 2014 voor respectievelijk Duitsland, Frankrijk, Italië, Engeland en Spanje:

Sales Summary			▼
	Ordered product sales	Units	
7 Days	€3,005.53	13	
15 Days	€6,342.96	27	
30 Days	€12,426.60	51	
View more seller metrics			

Sales Summary			▼
	Ordered product sales	Units	
7 Days	€1,083.25	14	
15 Days	€1,860.64	23	
30 Days	€4,391.45	55	
View more seller metrics			

Sales Summary			▼
	Ordered product sales	Units	
7 Days	€1,036.51	11	
15 Days	€1,705.33	18	
30 Days	€3,629.12	44	
View more seller metrics			

Sales Summary			▼
	Ordered product sales	Units	
7 Days	£3,034.38	25	
15 Days	£5,469.60	51	
30 Days	£7,683.89	67	
View more seller metrics			

Sales Summary			▼
	Ordered product sales	Units	
7 Days	€38.00	2	
15 Days	€686.23	5	
30 Days	€830.01	7	
View more seller metrics			

De volgende screenshots betreffen een account met goedkope producten. De marges zijn klein maar de volumes groot. De omzet in de maand november 2014 voor respectievelijk Duitsland en Engeland:

Sales Summary		
	Ordered product sales	Units
7 Days	€1,548.27	112
15 Days	€3,489.00	249
30 Days	€6,629.33	482

Sales Summary		
	Ordered product sales	Units
7 Days	£334.97	57
15 Days	£1,077.12	182
30 Days	£2,221.76	316

Ik ben er van overtuigd dat je aan de hand van de concrete stappen die ik in dit boek uitleg snel in staat bent om je eerste verkopen via Amazon te realiseren.