

Zeitschild komplett aus einer Hand

An levon media GmbH, Levon Melikian · 18. August 2026 · gültig bis 30. September 2026 · Konto German_Cosmetics, Amazon.de

Worum es geht

Die Betreuung des Kontos liegt heute in zwei Händen. Dieses Angebot fasst beides zusammen: **alle 16 Produkte, ein Ansprechpartner, ein Werbebudget, ein Bericht.**

Dabei verspreche ich nichts, was sich nicht halten lässt. Die laufende Betreuung greift ab dem ersten Tag für alle 16 Produkte. Eine vollständige Überarbeitung — Keywords, Texte, Bilder, Kampagnen — ist Detailarbeit von mehreren Tagen je Produkt. Deshalb nehme ich mir dafür **zwei bis drei Produkte im Monat** vor, in einer festen, nach Wirkung sortierten Reihenfolge. Nach sechs Monaten ist jeder Artikel einmal durch.

Wo das Konto steht

UMSATZ 12 MONATE	WERBEKOSTEN	ZULETZT JULI	PRODUKTE
73.194 €	16.459 €	34 €	16
Aug 2025 – Jul 2026	22 € je 100 € Umsatz	je 100 € Umsatz	1.766 Stück verkauft

Seit Betreuungsbeginn im Frühjahr 2025 ist der Monatsumsatz von rund 1.500 € auf über 8.000 € gestiegen — bei Werbekosten, die in meinem Bereich durchgehend unter 20 € je 100 € Umsatz geblieben sind.

Was möglich ist

	UMSATZ / MONAT	WERBEKOSTEN / MONAT	JE 100 € UMSATZ
Konto heute	7.961 €	2.746 €	34 €
Auf dem Niveau, das elf Produkte heute schon halten	7.961 €	1.404 €	18 €
Unterschied	—	1.341 €	16.098 € im Jahr

Bei gleichem Umsatz. Die Einsparung kommt aus besserer Aussteuerung, nicht aus weniger Sichtbarkeit. **Ein großer Teil des Honorars finanziert sich damit aus Geld, das heute in unrentable Werbung fließt.**

Der Fahrplan

Zwei bis drei Produkte je Monat, sortiert nach Wirkung. Nach sechs Monaten ist jeder der 16 Artikel einmal vollständig überarbeitet. Die ersten beiden Monate decken 96 % der möglichen Einsparung bei den Werbekosten ab.

MONAT	PRODUKTE	ANZAHL
September	Narbencreme · Anti Wrinkle Serum · SR Lotion	3
Oktober	Active Relief Serum · AC Clear · Cleansing Foam	3
November	Lippenkontur Cremeserum · Barrier Repair Creme · Augenkontur Cremeserum	3
Dezember	Nachtpflege Retinol · Tagespflege 50 ml · Tagespflege Reichhaltig	3
Januar	Active Firming Serum · SH Shampoo	2
Februar	Hand Treatment · Reinigungslotion	2

Was je Monat enthalten ist

LEISTUNG	UMFANG JE MONAT
Produkte vollständig überarbeitet Keyword-Analyse · Titel und Highlight-Feld · Bullet Points · Beschreibung · Bilder · A+ Content · Kampagnen neu aufgesetzt	2 bis 3 je Monat
Video Schnitt und Einstellung ins Listing — aus dem Material, das du lieferst	Option 1 je Monat
Preisprüfung Preise, Coupons und Angebote für alle 16 Artikel, monatlich durchgesehen	alle 16
Bilder-Optimierung über die überarbeiteten Produkte hinaus: Hauptbild und Bildreihenfolge nachschärfen	laufend
Werbung optimieren Gebote und Budgets je Produkt · Suchbegriffe pflegen · unrentable Kampagnen abschalten · festen Zielwert je Produkt halten	alle 16, laufend
Versandvorbereitung und Bericht siehe nächster Abschnitt	laufend

Die Grenze von zwei bis drei Produkten je Monat ist bewusst gesetzt. Ein Produkt vollständig zu überarbeiten heißt: Keywords recherchieren, Titel und Highlight-Feld neu schreiben, fünf Bullet Points, Beschreibung, Bildkonzept, A+ Content und danach die Kampagnen dazu neu aufsetzen. Das sind ein bis zwei Arbeitstage je Produkt. Wer dir sechzehn Produkte auf einmal verspricht, macht keins davon richtig. Bei zwei bis drei im Monat ist nach einem halben Jahr die Hälfte des Sortiments durch — beginnend bei den umsatzstärksten.

Mehr Produkte in einem Monat, Fotoproduktion vor Ort oder Produkte über eine Gesamtzahl von 20 hinaus stimmen wir separat ab.

Womit ich arbeite

Drei Werkzeuge, die den Unterschied zwischen Raten und Wissen ausmachen. **Du musst keines davon lizenzieren** — ich bringe sie mit.

Helium 10 Keyword- und Marktrecherche	Zeigt, was Kunden tatsächlich in die Suche eingeben, wie oft im Monat, und auf welcher Position deine Produkte dabei stehen. Dazu Preis- und Bewertungsverläufe der Wettbewerber. Damit schreibe ich Titel und Highlight-Felder nach echten Suchbegriffen statt nach Gefühl.
Adference automatische Werbesteuerung	Passt die Gebote je Suchbegriff mehrmals täglich an den Zielwert an, statt einmal pro Woche von Hand. Genau hier entstehen die Werbekosten, die zuletzt aus dem Ruder gelaufen sind.
Fleefly meine eigene Plattform	Selbst entwickelt und mit Amazon direkt verbunden. Darin laufen Listing- und A+-Optimierung, Bild- und Video-Erstellung, Preis- und Bewertungsüberwachung, Bestands- und Nachschubplanung sowie die Kennzahlen je Produkt zusammen. Jeden Morgen zeigt sie mir, welches Produkt Geld verliert und warum. Dein Bericht kommt aus derselben Datenbasis.

Einzelnen lizenziert lägen Helium 10 und Adference bei rund 150 bis 300 € im Monat. Fleefly gibt es nirgends zu kaufen.

Laufend, ab Tag 1, für alle 16 Produkte

Seller Central	Listings pflegen und Amazon-Vorgaben umsetzen · Preise, Aktionen und Coupons · Verfügbarkeit, Buy Box und Kontogesundheit · neue Produkte, Sets und Bundles einführen
Amazon Werbung	Alle Kampagnen steuern · Gebote und Budgets mit festem Zielwert je Produkt · unrentable Kampagnen abschalten · Positionen der wichtigsten Suchbegriffe verfolgen
Versand an Amazon	Reichweite prüfen und Menge vorschlagen · Versandplan in Seller Central anlegen · Produkt- und Kartonetiketten vorbereiten · Anlieferung überwachen, bis die Ware buchbar ist
Berichte	Cockpit jederzeit aktuell · Umsatz, organischer Anteil, Werbekosten und TACoS je Produkt · Kurzbericht zum Monatsanfang · Gespräch alle vier Wochen

Nicht enthalten: Endkundenanfragen und Retouren · Werbebudget, Amazon-Gebühren und Versandkosten · Transport der Ware zum Amazon-Lager · Produktfotografie und Videodreh vor Ort · Rechts- und Steuerberatung.

Honorar

Dein Umsatz im Juli war mit 8.320 € genauso hoch wie im März, dem besten Monat des Jahres. Der Unterschied liegt allein bei der Werbung: März kostete 929 €, Juli 4.159 €. Das sind rund **3.200 € im Monat, die verbrannt werden, ohne dass ein Euro mehr Umsatz herauskommt**. Genau das hole ich zuerst zurück — und deshalb verdiene ich vor allem dann mehr, wenn bei dir mehr hängen bleibt.

Was die Betreuung normalerweise kostet

Ein Artikel einzeln betreut — Listing pflegen, Keywords, Bilder, Kampagnen steuern, Preise und Bestand im Blick — kostet bei mir **250 € netto im Monat**. Bei sechzehn Artikeln wären das:

RECHNUNG	EINZELN JE ARTIKEL	DEIN PAKETPREIS
16 Artikel im Monat	$16 \times 250 \text{ €} = 4.000 \text{ €}$	1.200 € ab dem dritten Monat
je Artikel und Monat	250 €	75 €
die ersten zwei Monate	4.000 €	900 € 56,25 € je Artikel

Du zahlst also weniger als ein Drittel des Einzelpreises. Auf sechs Monate gerechnet: 24.000 € nach Einzelpreis gegenüber 6.600 € Grundhonorar. Das geht, weil sechzehn Artikel in einem Konto vieles teilen — eine Keyword-Recherche, eine Kampagnenstruktur, ein Bericht, ein Versandplan. Bei sechzehn einzelnen Kunden wäre das sechzehnmal Arbeit.

Du kannst zwischen zwei Paketen wählen. Der Unterschied ist allein die Video-Erstellung: Schnitt, Vertonung und Einstellung eines Videos je Monat ins Listing. Zwölf der sechzehn Produkte haben heute kein Video.

ZEITRAUM	FULL SERVICE OHNE VIDEO-ERSTELLUNG	FULL SERVICE + VIDEO 1 VIDEO JE MONAT
die ersten zwei Monate Aufräumphase — Kampagnen neu, unrentable Werbung aus, Bewertungen geklärt	900 € netto pro Monat	1.200 € netto pro Monat
ab dem dritten Monat Grundhonorar im Regelbetrieb, sobald die Aufräumphase abgeschlossen ist	1.200 € netto pro Monat	1.500 € netto pro Monat
dazu 10 % von dem, was der „Umsatz nach Werbekosten“ über 6.000 € liegt Monatsumsatz minus Werbeausgaben desselben Monats — beide Zahlen stehen in deinem Bericht	höchstens 3.200 € netto gesamt	höchstens 3.500 € netto gesamt

In den ersten beiden Monaten arbeite ich zum reduzierten Satz, weil die Einsparung bei den Werbekosten dann noch nicht bei dir angekommen ist. Das volle Grundhonorar gilt ab dem dritten Monat, sobald die Aufräumphase abgeschlossen ist.

„Umsatz nach Werbekosten“ ist der Monatsumsatz des Kontos abzüglich der Werbeausgaben desselben Monats. Beide Zahlen stammen aus deinem Bericht: der Umsatz aus dem Seller-Central-Business-Report, die Werbeausgaben aus der Amazon-Werbekonsole. Der Startwert von 6.000 € liegt unter dem, was das Konto von Januar bis März 2026 im Schnitt erreicht hat (6.780 €) — erst was darüber liegt, wird geteilt. Der Erfolgsanteil entfällt in Monaten mit weniger als 7.500 € Umsatz, damit sich Sparen an der Werbung für mich niemals mehr lohnt als Verkaufen.

Das Video-Paket kannst du jederzeit zum Monatsersten dazunehmen oder abbestellen. Beide Pakete enthalten dieselben zwei bis drei vollständig überarbeiteten Produkte je Monat und dieselbe Werbebetreuung für alle sechzehn Artikel.

WAS DAS PRAKTISCH HEISST	UMSATZ NACH WERBEKOSTEN	MEIN HONORAR NETTO OHNE VIDEO-PAKET
Es ändert sich nichts	6.000 €	1.200 €
Die Werbekosten sind wieder auf März-Niveau	7.400 €	1.340 €
Das Konto wächst auf rund 11.000 € Monatsumsatz	9.000 €	1.500 €
Das Konto wächst auf rund 13.500 € Monatsumsatz	11.000 €	1.700 €
Das Konto verdoppelt sich auf rund 20.000 € Monatsumsatz	16.000 €	2.200 €
Nach oben ist Schluss bei	26.000 €	3.200 € (Deckel)

Mein Honorar steigt also nur, wenn dein Ergebnis vorher gestiegen ist. Der Deckel von 3.200 € gilt für die gesamte Monatsrechnung, Grundhonorar und Erfolgsanteil zusammen. Die Werte in der Tabelle gelten für das Paket ohne Video; mit Video kommen jeweils 300 € netto hinzu.

Zur Einordnung: Wenn die Werbekosten wieder auf März-Niveau liegen, bleiben dir rund 3.200 € im Monat mehr. Davon gehen 140 € als Erfolgsanteil an mich.

Unabhängig davon gilt

- Alle 16 Produkte, neue Produkte bis zu einer Gesamtzahl von 20 ohne Aufpreis
- Keine Einrichtungsgebühr — im Markt sind dafür 500 bis 3.000 € üblich
- Monatliche Rechnung, zahlbar innerhalb von 14 Tagen
- **Alle genannten Beträge sind Nettobeträge** — dazu kommt die gesetzliche Umsatzsteuer von derzeit 19 %
- Keine Mindestlaufzeit — beide Seiten können mit vier Wochen Frist zum Monatsende kündigen

Zum Vergleich: Vergleichbare Agenturbetreuung für 16 Produkte liegt in Deutschland üblicherweise bei 1.200 bis 3.500 € netto im Monat, meist zuzüglich einer einmaligen Einrichtungsgebühr.

Rahmenbedingungen

Laufzeit und Kündigung

Es gibt keine Mindestlaufzeit. Der Vertrag beginnt, sobald ich Zugang zum Konto habe, und läuft monatlich weiter. Beide Seiten können ihn jederzeit zum Ende eines Monats kündigen, mit vier Wochen Frist, ohne Begründung und ohne Kosten. Die vier Wochen sind nur dafür da, dass angefangene Produktüberarbeitungen noch fertig werden und die Kampagnen sauber übergeben sind. Das Recht, aus wichtigem Grund fristlos zu kündigen, bleibt für beide Seiten bestehen.

Haftung

Ich hafte unbegrenzt bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit sowie bei Schäden an Leben, Körper und Gesundheit. Im Übrigen ist meine Haftung auf die Summe der Honorare der letzten drei Monate begrenzt. Für Entscheidungen von Amazon — etwa Sperrungen, geänderte Vorgaben oder Ausfälle — hafte ich nicht, solange ich sie nicht selbst verursacht habe.

Nutzungsrechte

Alles, was ich für dich erstelle — Texte, Keyword-Listen, Bilder, A+ Content, Videos, Kampagnenstrukturen und Auswertungen — geht mit der Bezahlung der jeweiligen Monatsrechnung vollständig an dich über: zeitlich, räumlich und inhaltlich unbeschränkt, auch nach Vertragsende und auch für andere Kanäle als Amazon. Material, das du mir lieferst (Produktfotos, Rohvideos, Markenunterlagen), bleibt deins; ich nutze es nur für dieses Projekt.

Zugang zum Konto

Ich arbeite mit einem eigenen Benutzer in Seller Central, den du anlegst und dem du gezielt die Rechte gibst, die für die Arbeit nötig sind. Ein gemeinsam genutztes Passwort gibt es nicht. Du kannst meinen Zugang jederzeit selbst einschränken oder abschalten; zum Vertragsende geschieht das ohnehin. Für Kundendaten gilt zusätzlich der Auftragsverarbeitungsvertrag, den wir getrennt unterschreiben.

Vertraulichkeit

Zahlen, Einkaufspreise, Lieferanten, Strategien und alles andere, was ich bei der Arbeit erfahre, bleibt bei mir — während des Vertrags und danach. Wenn ich dich als Referenz nennen oder Ergebnisse zeigen möchte, frage ich dich vorher.

Zahlung und Umsatzsteuer

- Rechnung zum Monatsanfang für den laufenden Monat, zahlbar innerhalb von 14 Tagen ohne Abzug
- Der erfolgsabhängige Anteil wird im Folgemonat abgerechnet, sobald die Zahlen des Vormonats feststehen
- Keine Einrichtungsgebühr
- Alle genannten Beträge sind Nettobeträge; dazu kommt die gesetzliche Umsatzsteuer von derzeit 19 %

Der nächste Schritt

Eine kurze schriftliche Bestätigung genügt. **Ich kann sofort anfangen** — ich betreue diese Produkte seit dem ersten Tag und muss mich nicht einarbeiten. Sobald ich den Zugang habe, gehe ich an die fünf teuersten Kampagnen. Je früher wir starten, desto mehr Werbekosten sind vor dem Weihnachtsgeschäft eingespart.

Damit ich sauber rechnen kann, brauche ich außerdem die **Einkaufspreise je Produkt**, die Freigabe für **Amazon Vine** und eine Entscheidung zum **Video-Budget**.

Ich freue mich darauf, Zeitschild wieder vollständig zu betreuen.

Mouaid Al Harastani · GERMALY

Baumgartenstraße 51 · 72805 Lichtenstein

0157 73500191 · info@consulting-amz.com · consulting-amz.com

USt-IdNr. DE362924849