

Checkliste: Amazon Retail Analytics für 1P Seller

1 Sales & Performance (wöchentlich)

- ☐ Finanz-Tabellen öffnen, COGS mit Umsatz vergleichen und Abweichungen notieren
- ☐ Sales mit Zielen abgleichen und Gebote, Budgets oder Preise anpassen
- ☐ Retouren-Reports exportieren und ASINs mit hohen Quoten markieren

2 Inventory & Forecasting

- ☐ WOC pro SKU berechnen und Artikel <4 Wochen oder >12 Wochen markieren
- ☐ Bedarfsplanung mit tatsächlichen POs abgleichen und Lücken dokumentieren
- ☐ SKUs mit drohender Erschöpfung filtern und Operations-Team informieren

3 Traffic & Catalogue

- ☐ Traffic- und CVR-Daten wöchentlich prüfen, Drops markieren und Fix-Tasks erstellen
- ☐ Buy Box % Suppression oder Pricing analysieren und korrigieren
- ☐ Titel, Bilder und Bullet Points der Top-SKUs auswerten und ggf. korrigieren

4 Operations & Profitabilität

- ☐ PO-Compliance Reports prüfen und nicht-konforme Lieferungen markieren
- ☐ Net PPM mittels Profitabilitätsberichte prüfen und Abzüge untersuchen
- ☐ Falsche Rechnungen oder Abzüge priorisieren und offene Fälle prüfen



Pro Tipp: Legen Sie sich Routinen fest, z. B. Montags Traffic-Reports, mittwochs Inventory & Forecasting, freitags Profitabilität & Operations. So bleiben Sie strukturiert und am Ball.