

Ein vollständiges Bild der vereinbarten Bereiche

Für Entscheidungen, bei denen Account, Sortiment, Listings, Werbung und operative Abläufe gemeinsam betrachtet werden sollen.

Eine belastbare Arbeitsgrundlage

Der Prüfumfang wird vorab vereinbart. Die verfügbaren Daten werden fachlich eingeordnet, Befunde verständlich dokumentiert und Maßnahmen nach Priorität geordnet.

01

Account

02

Sortiment

03

Listings

04

PPC

05

Abläufe

Ergebnis

Befunde · Prioritäten ·
Maßnahmen

Mögliche Prüffelder

Welche Bereiche dazugehören, wird vor Beginn festgelegt. Nicht jedes Audit braucht denselben Umfang.

01

Account und Betrieb

Struktur, Zuständigkeiten und wiederkehrende Arbeit im Seller Central Alltag.

- ✓ offene Account-Aufgaben
- ✓ operative Abläufe
- ✓ Verantwortlichkeiten

02

Sortiment und Varianten

Produktfamilien, Variantenbeziehungen und die Grundlage für einen geordneten Katalog.

- ✓ Sortimentsstruktur
- ✓ Parent-/Child-Beziehungen
- ✓ auffällige Datenlücken

03

Listings, SEO und Content

Produktdarstellung, Auffindbarkeit und Konsistenz der verfügbaren Inhalte.

- ✓ Titel und Bulletpoints
- ✓ Suchbegriffe
- ✓ Bilder und Rich Content

04

PPC und Werbung

Kampagnen und Suchbegriffe im Zusammenhang mit Produkten, Verkäufen und Kosten.

- ✓ Kampagnenstruktur
- ✓ Suchbegriffe und Targets
- ✓ Gebote und Budgets

05 Daten und Wirtschaftlichkeit

Verfügbare Verkaufs-, Traffic-, Werbe- und Kostendaten werden als Entscheidungsgrundlage eingeordnet. Fehlende oder geschätzte Werte bleiben sichtbar.

Ablauf, Vorbereitung und Ergebnis

So läuft das Audit ab

01

Vorgespräch

Anliegen und Eignung klären; nur dieses erste Gespräch ist kostenlos.

02

Prüfumfang

Bereiche, Daten und gewünschtes Ergebnis verbindlich abstimmen.

03

Analyse

Die vereinbarten Bereiche im Zusammenhang prüfen und Befunde festhalten.

04

Übergabe

Befunde, Prioritäten und Maßnahmen verständlich besprechen.

Das solltest du vorbereiten

- ✓ Ziele, aktuelle Probleme und offene Entscheidungen
- ✓ Zugänge, Ansichten oder Exporte im vereinbarten Umfang
- ✓ Sortiments-, Listing- und Variantengrundlagen
- ✓ Verkaufs-, Traffic-, Werbe- und verfügbare Kostendaten

Du erhältst

- ✓ verständliche Befunde zu den geprüften Bereichen
- ✓ Probleme, Chancen und offene Fragen
- ✓ Prioritäten nach Wirkung und Abhängigkeiten
- ✓ einen geordneten Maßnahmenrahmen für die weitere Arbeit

Klare Abgrenzung

Das Audit bewertet die vereinbarten Bereiche auf Basis der verfügbaren Daten. Es umfasst nicht automatisch die Umsetzung der Maßnahmen, laufende Accountbetreuung oder Rechts- und Steuerberatung. Bestimmte wirtschaftliche Ergebnisse werden nicht garantiert. Preis, Umfang und benötigte Unterlagen werden individuell vereinbart.

Kostenloses Vorgespräch vereinbaren

AGILIVIS / DRO GmbH

[LinkedIn-Profil](#)info@agilivis.com