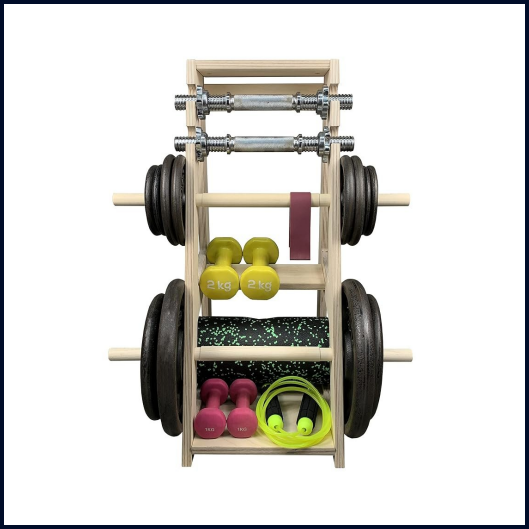
Produktdiagnose · Amazon-Listing

Beispielbericht: Fitness-Aufbewahrung

Listing-Titel: „Gewichtshalter für das Heimfitnessstudio Hantelständer Multifunktionaler Kurzhantelständer für Hanteln - Gewicht Halterung 160 kg - Made in Italy“

ASIN	Marktplatz	Datenstand	Bilder geprüft
BEISPIEL00	amazon.de	09.11.2026	12 von 12



Hier setzt du zuerst an

Die Traglastangabe ist in Titel, Produktdetails und Bild widersprüchlich

Bereich **Beweis** Beleglage **Erster Hinweis** Aufwand **mittel**

4 Auffälligkeiten in 2 Bereichen, 3 davon zuerst

Beleglage: durchgehend Erster Hinweis

Ausgewertet: Listing: ausgewertet · Verlaufsdaten: ausgewertet · Bilder: 12 von 12 ausgewertet · Listing-Analyse: ausgewertet · Wettbewerbsdaten (Amazon-Suche): 8 Treffer ausgewertet, davon 6 von fremden Marken

Nicht enthalten: Suchvolumen je Begriff und Suchpositionen · Umsatzanteile, Aktionen, Conversion- und Retourenberichte · Messung der Käuferreaktion

So arbeitest du jeden Befund ab

A **Prüfen** am Original, bevor du etwas änderst	B **Umsetzen** nur, wenn die Prüfung es bestätigt	☐ **Abhaken**, wenn das Kriterium erfüllt ist

Anonymisiertes Praxisbeispiel aus einem echten Agent-Lauf im aktuellen Berichtsaufbau. Marken-, Modell- und Produktkennungen sind entfernt, Markenzeichen in den Bildern ausretuschiert; sonst sind die Bilder unveränderte Originalbilder des analysierten Listings. Nicht verfügbare Daten werden nicht ergänzt. Anzahl und Stärke der Befunde unterscheiden sich je Listing. Methodik: Decision-Confidence-Framework von Erik Trinkaus.

01 Mit diesen drei Aufgaben fängst du an.

Fünf Käuferfragen

01 · Relevanz	02 · Klarheit	03 · Beweis	04 · Risiko	05 · Reibung
„Ist das wirklich das Richtige für mich?“	„Verstehe ich das Angebot?“	„Kann ich dem Versprechen glauben?“	„Was passiert, wenn ich mich falsch entscheide?“	„Wie schwer wird mir die Entscheidung gemacht?“
2 Barrieren · 1 weiterer Punkt	**5 weitere Punkte**	**1 Barriere · 1 weiterer Punkt**	**Kein Befund in diesem Lauf**	**1 weiterer Punkt**

„Kein Befund in diesem Lauf“ heißt nicht „alles in Ordnung“. Die verfügbaren Daten ergeben dort nur keinen Befund.

☐ **01**

03 · Beweis „Kann ich dem Versprechen glauben?“ Seite 3

Was bremst: **Die Traglastangabe ist in Titel, Produktdetails und Bild widersprüchlich**

Wo im Listing: Siehe „Was der Käufer sieht“.

Was du tust: **Prüfe in den Herstellerunterlagen oder beim Hersteller, welcher Wert (160 kg, 150 kg oder 5 kg) die tatsächliche maximale Traglast beschreibt.**

Aufwand: mittel ● ○ ○ ○ **Erster Hinweis**

☐ **02**

01 · Relevanz „Ist das wirklich das Richtige für mich?“ Seite 4

Was bremst: **Kein Bild zeigt den Ständer im eingerichteten Home Gym**

Wo im Listing: Hauptbild, Galerie 1–4, A+ 1–7

Was du tust: **Prüfe, ob bereits vorhandenes Fotomaterial den Ständer in einer Einsatzumgebung zeigt, das bisher nicht im Listing verwendet wird.**

Aufwand: mittel ● ○ ○ ○ **Erster Hinweis**

☐ **03**

01 · Relevanz „Ist das wirklich das Richtige für mich?“ Seite 6

Was bremst: **Funktionsbilder zeigen eher Eigenschaften als den Vorteil für Käufer**

Wo im Listing: Hauptbild, Galerie 1, A+ 3, 5

Was du tust: **Prüfe je Funktionsbild, welcher Käufervorteil zum gezeigten Merkmal gehört – Grundlage: Aufzählungspunkte und Beschreibung.**

Aufwand: mittel ● ○ ○ ○ **Erster Hinweis**

Weitere Auffälligkeit: „Leistungsangaben ohne genannten Nachweis“, siehe Weitere Punkte.

7 Prüfungen: 3 auffällig, 3 unauffällig, 1 nicht prüfbar

01

Käuferfrage: 03 · Beweis

Beleglage: Erster Hinweis

Aufwand: mittel

Die Traglastangabe ist in Titel, Produktdetails und Bild widersprüchlich

„Kann ich dem Versprechen glauben?“

Was der Käufer sieht

Titel	Produktdetails-Tabelle
160 kg	**5 Kilogramm**

Was im Listing steht

Titel: „Gewicht Halterung 160 kg“. Produktdetails-Tabelle: „Max Nutzlast: 5 Kilogramm“. A+ 3 (Bildanalyse): nennt 150 kg. Rezensionsthemen (Auswertung deines Listings, Stichprobe 13 Rezensionen): „Kompatibilität beladener Hanteln“ (Kritik, 1 Nennung) und „Begrenzte Aufnahmekapazität“ (Kritik, 1 Nennung), im Listing jeweils nur teilweise behandelt.

Was Rezensionen dazu sagen

Kompatibilität beladener Hanteln Kritik, 1 Nennung (Listing-Analyse).

Warum es bremst

„Wie viel Gewicht hält der Ständer wirklich?“

Risiko bei Nichtbehebung

Bleibt unklar, welcher Wert gilt, können Käufer den Ständer für zu schwere Hanteln einsetzen oder aus Vorsicht ganz auf den Kauf verzichten. Das Risiko: Fehlkauf, Rückgabe oder Sicherheitsbedenken bei Überlastung.

Was du tust

A Prüfen

Der erste Schritt steht oben in der Übersicht.

B Ändern

Wenn die Unterlagen einen Wert bestätigen, korrigiere Titel, Produktdetails-Tabelle und A+ 3 einheitlich auf diesen Wert; zeigen die Unterlagen unterschiedliche Messgrundlagen (z. B. je Ablage statt gesamt), benenne das im Listing ausdrücklich.

☐ Fertig, wenn

Titel, Produktdetails-Tabelle und A+ 3 nennen denselben, durch Unterlagen bestätigten Traglastwert.

Wie sicher das ist

Erster Hinweis · Welche Unterlagen die drei unterschiedlichen Werte erklären, zeigen die gelieferten Daten nicht.

Einordnung

Gewicht für den Käufer

hoch (Einschätzung, nicht gemessen)

Warum das Käufer verunsichern könnte

Das ist eine Frage des Beweises: Käufer können der Tragfähigkeitsangabe nicht sicher glauben, weil drei Quellen unterschiedliche Werte nennen; das berührt zugleich die Klarheit, was sie tatsächlich bekommen.

Was noch zu klären ist

Bezieht sich „5 Kilogramm“ in den Produktdetails auf die Traglast oder ist es mit dem separat genannten Artikelgewicht (ebenfalls 5 kg) verwechselt worden?

Warum diese Reihenfolge

Zuerst, weil Befundstärke „Erster Hinweis“ und Gewicht „hoch“ zusammen in diesem Lauf vorn liegen.

02

Käuferfrage
01 · Relevanz

Beleglage
Erster Hinweis

Aufwand
mittel

Kein Bild zeigt den Ständer im eingerichteten Home Gym

„Ist das wirklich das Richtige für mich?“

Was der Käufer sieht

0 von 12

Bildern zeigen eine Nutzungs- oder Einbauumgebung

Bildbestand laut Bildauswertung, keine gemessene Kaufwirkung

Hauptbild	Galerie 1	A+ 1	Galerie 2	A+ 2	Galerie 3	A+ 3	Galerie 4	A+ 4	A+ 5	A+ 6	A+ 7
kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz	kein Einsatz
Hauptbild, Funktion	Funktion, Detail	Detail	Detail	Person	Maßstab	Funktion	Detail	Funktion	Funktion, Detail	Funktion	Sonstiges

Reihenfolge wie im Listing; blau markiert: Rolle Einsatz. Rollen beschreiben den Bildinhalt, nicht wie Käufer reagieren.

Die Originalbilder stehen hier nicht: Nicht jedes analysierte Bild ließ sich aus dem gespeicherten Lauf mit passender Prüfsumme laden. Die Plätze zeigen die Rollen aus der Bildauswertung.

Wo im Listing Hauptbild, Galerie 1–4, A+ 1–7

Was im Listing steht

Bildauswertung (Bildanalyse): Hauptbild 1, Funktion 6, Person 1, Maßstab 1, Detail 5, Sonstiges 1 – keines mit Rolle „einsatz“. B13 stuft die Relevanz der Einsatzsituation als hoch ein, da Titel und Bullet 1 die Ordnung im Home Gym als Kernnutzen nennen. Wo im Listing: Hauptbild, Galerie 1–4, A+ 1–7.

Warum es bremst

„Wie sieht das bei mir zu Hause aus und passt es in meinen Raum?“

Risiko bei Nichtbehebung

Ohne Änderung können Käufer sich schwerer vorstellen, ob der Ständer in ihren Raum passt. Das Risiko: Zögern oder Wahl eines Anbieters mit anschaulicheren Bildern.

Was du tust

A Prüfen

Der erste Schritt steht oben in der Übersicht.

B Ändern

Wenn passendes Material existiert, ergänze es in der Galerie; wenn nicht, plane eine Aufnahme in einer zur Zielgruppe passenden Umgebung.

☐ Fertig, wenn

Mindestens 2 Bilder zeigen das Produkt in der Nutzungsumgebung der Zielgruppe.

Wie sicher das ist

Erster Hinweis · Ob ein Einsatzbild die Kaufentscheidung beeinflusst, zeigen die Daten nicht.

Einordnung

Gewicht für den Käufer

hoch (Einschätzung, nicht gemessen)

Warum das Käufer verunsichern könnte

Das ist eine Frage der Relevanz: Käufer sehen nicht, wie der Ständer bestückt in einem echten Wohn- oder Trainingsraum wirkt.

Warum diese Reihenfolge

An dieser Stelle, weil Befundstärke „Erster Hinweis“ und Gewicht „hoch“ zusammen danach folgen.

03

Käuferfrage: 01 · Relevanz
Beleglage: Erster Hinweis
Aufwand: mittel

Funktionsbilder zeigen eher Eigenschaften als den Vorteil für Käufer

„Ist das wirklich das Richtige für mich?“

Was der Käufer sieht

Wo im Listing Hauptbild, Galerie 1, A+ 3, 5

Was im Listing steht

2 von 6 Funktionsbildern zeigen einen Vorteil für den Käufer; die übrigen zeigen Eigenschaften, Bedienung oder Handhabung. Erfüllt ist die Regel ab der Hälfte. Nutzenformulierungen dürfen nur auf belegten Angaben beruhen (deine Angaben, Nachweise, Listing). Wo im Listing: Hauptbild, Galerie 1, A+ 3, 5.

Warum es bremst

Risiko bei Nichtbehebung

Bleibt der Vorteil unsichtbar, müssen Käufer ihn selbst aus den Merkmalen ableiten.

Was du tust

A Prüfen

Der erste Schritt steht oben in der Übersicht.

B Ändern

Ergänze diesen Vorteil im Bild oder in der Bildüberschrift; nenne keinen Vorteil, den das Listing nicht belegt.

Fertig, wenn

Die Funktionsbilder zeigen zu den Merkmalen den Vorteil für Käufer.

Wie sicher das ist

Erster Hinweis · Die Einordnung beruht auf öffentlichen Listing-Daten; wie Käufer tatsächlich reagieren, zeigen diese Daten nicht.

Einordnung

Gewicht für den Käufer

hoch (Einschätzung, nicht gemessen)

Warum das Käufer verunsichern könnte

Die Funktionsbilder benennen Merkmale; welchen Vorteil Käufer davon haben, bleibt oft offen.

Warum diese Reihenfolge

An dieser Stelle, weil Befundstärke „Erster Hinweis“ und Gewicht „hoch“ zusammen danach folgen.

02 Vor Änderungen am Original prüfen.

Der Agent hat diese Punkte automatisch erkannt. Ob sie stimmen, siehst du im Original.

„Hohe Dringlichkeit“ ist die Einstufung der Listing-Analyse, keine Beleglage. Diese Punkte stehen nicht in der Rangliste, weil sie erst am Original zu bestätigen sind.

03 · Beweis | Erster Hinweis

Leistungsangaben ohne genannten Nachweis

3 Aussagen ohne genannten Nachweis im Listing: „Gewicht Halterung 160 kg“ (Titel), „genauso stark wie ein Metall-gewichtshalter“ (Aufzählungspunkt 3), „100 % recycelbares Papier“ (Aufzählungspunkt 4).

Nächster Schritt: Ergänze zu jeder genannten Angabe ihre Grundlage, etwa Prüfbericht oder Herstellerangabe, oder entferne die Angabe.

---

05 · Reibung | hohe Dringlichkeit

Das Hauptbild zeigt den Ständer zusammen mit Hanteln, Scheiben, Bändern und weiterem Zubehör, obwohl dieses Zubehör laut Listing nur der Veranschaulichung dient.

Bild

„Der Holzständer ist mit Hanteln, Scheiben, Bändern und weiteren Gegenständen beladen.“

Wo im Listing: Bild 1

---

01 · Relevanz | mittlere Dringlichkeit

7 von 10 Begriffen, mit denen die Top-Ergebnisse dieser Suche ihr Produkt benennen, fehlen in deinem Listing.

Messung

Wo im Listing: Listing

---

02 · Klarheit | mittlere Dringlichkeit

1 Bulletpoint über 255 Zeichen.

Messung

Wo im Listing: Aufzählungspunkte

---

02 · Klarheit | mittlere Dringlichkeit

Die Produktart wird im Titel mehrfach mit verschiedenen, teils ähnlichen Bezeichnungen genannt; vor dem klaren Begriff „Hantelständer“ stehen zudem generische Wörter und Füllwörter.

Zitat

„Gewichtshalter für das Heimfitnessstudio Hantelständer“

Wo im Listing: Titel

---

02 · Klarheit | mittlere Dringlichkeit

Mehrere Wortfolgen wirken wie aneinandergereihte Suchbegriffe statt wie natürlich lesbare Produktinformationen.

Zitat

„kompatibel mit hantelhalterung kurzhanteln“

Wo im Listing: Aufzählungspunkt 1

02 · Klarheit | mittlere Dringlichkeit

Die behauptete Eignung für Kurzhanteln, Hantelscheiben und Langhantel bleibt ohne konkrete Aufnahme- und Kompatibilitätsgrenzen.

Zitat

„Geeignet für Kurzhanteln, Hantelscheiben und Langhantel“

Wo im Listing: Aufzählungspunkt 1

02 · Klarheit | geringe Dringlichkeit

Der Titel umfasst 155 Zeichen laut Messung. Eine kürzere, klar strukturierte Fassung sollte geprüft werden. Die verbindliche Zeichenbegrenzung für Marktplatz und Kategorie wurde nicht verifiziert.

Messung

Wo im Listing: Titel

Dieser Bericht trifft keine rechtliche Bewertung. Gleiche die genannten Amazon-Richtlinien vor jeder Änderung mit dem aktuellen Stand in Seller Central ab.

03 Wie es weitergeht

Ausgangsstand festhalten: Screenshot vor jeder Änderung. Dann der Reihe nach, jede Änderung einzeln. **Abhaken nach Kriterium:** Erledigt ist ein Punkt, wenn Text und Bilder am Original dasselbe Zutreffende sagen. **Wirkung vergleichen:** Eine Entwicklung nach der Änderung zeigt noch nicht ihre Ursache. Dafür braucht es einen Vergleich.

Nächster Schritt, wenn du Belege willst

Mit deinen eigenen Daten absichern: das Tiefen-Audit

Im kostenlosen Decision Confidence Call (20 Minuten, online) ordne ich mit dir ein, was die Auffälligkeiten für dein Produkt bedeuten und ob ein Tiefen-Audit sinnvoll ist.

Gespräch buchen

calendly.com/eriktrinkaus/20

Für Befund 1 („Die Traglastangabe ist in Titel, Produktdetails und Bild widersprüchlich", Beleglage: Erster Hinweis) prüft das Tiefen-Audit mit deinen eigenen Verkaufs- und Kundendaten, ob sich die Vermutung bestätigt oder nicht.

Für jeden gebuchten und bezahlten Agentenlauf rechne ich den für den Lauf gezahlten Preis auf ein Tiefen-Audit an – unabhängig von der Einordnung im Bericht: 99 € bei einem Einzelkauf, 83 € je Lauf aus dem 3er-Paket (anteilig von 249 €). Pro Tiefen-Audit sind höchstens 5 Läufe anrechenbar, insgesamt maximal 495 €. Das Tiefen-Audit muss innerhalb von 30 Tagen ab dem Kauf des jeweiligen Laufs gebucht werden, bei Läufen aus dem 3er-Paket ab dem Kauf des Pakets. Erstattete oder rückgebuchte Läufe sind von der Anrechnung ausgeschlossen. Nenne die betreffenden Läufe in deiner Anfrage.

Mehr zum Tiefen-Audit: eriktrinkaus.com/#audit-anfrage

KI-gestützt und automatisiert erstellt, aus öffentlich abrufbaren Daten zum 09.11.2026 und deinen Angaben. Kann unvollständig oder fehlerhaft sein. Jede Kaufbarriere ist eine Vermutung.

Anhang: Belege und Daten

Geprüft in diesem Lauf

Feste Prüfungen, gleich für jeden Lauf. „Nicht prüfbar“ heißt: Die Daten dafür lagen in diesem Lauf nicht vor. „Unauffällig“ heißt: Die Prüfung fand dort keine Auffälligkeit. Ob Käufer dort zögern, misst sie nicht.

3 Auffällig	3 Unauffällig	1

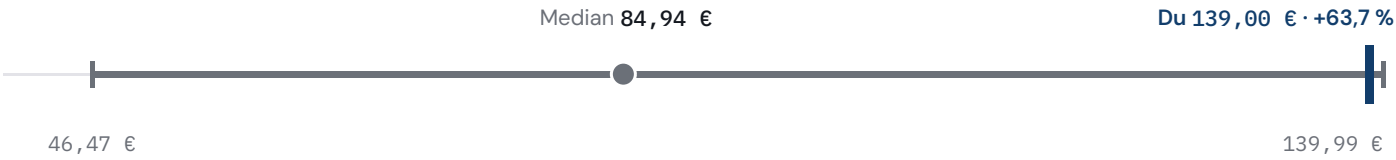
Prüfpunkt	Status	Ergebnis
1 Bild gegen Text (Variante, Menge, Zubehör, technische Angaben)	■ **auffällig**	Technische Angaben weichen zwischen Bild und Text ab: Traglast 160 kg (Titel), 5 kg (Produktdetails „Max Nutzlast“) und 150 kg (A+ 3, A+ 4).
2 Einsatzbild, Maßstab, Nutzenbilder	■ **auffällig**	Einsatzbild: auffällig; Maßstab: unauffällig; Nutzen statt Eigenschaft: auffällig. Nächster Schritt (Nutzen): Nenne in Bildern mit reiner Eigenschaft kurz den Nutzen – nur mit Angaben, die dein Listing belegt.
3 Bewertungen gegen Vergleich	☐ unauffällig	Dein Listing: 4,6 Sterne, 40 Bewertungen. Vergleichsprodukte (Median): 4,5 Sterne, 160 Bewertungen.
4 Preis gegen eingegrenztes Vergleichsset	☐ nicht prüfbar	Zu wenige über Titelangaben eingegrenzte Vergleichspreise (0); der breite Median ist nur Kontext. Ein gespeicherter Preisbefund wird nicht als Kaufbarriere geführt: keine produktgleich eingegrenzten Vergleichspreise (nötig: mindestens 5).
5 Aussagen mit Nachweisbedarf	■ **auffällig**	3 Aussagen ohne genannten Nachweis im Listing: „Gewicht Halterung 160 kg“ (Titel), „genauso stark wie ein Metall-gewichtshalter“ (Aufzählungspunkt 3), „100 % recycelbares Papier“ (Aufzählungspunkt 4).
6 Hauptbild, Titel, Beschreibung, A+	☐ unauffällig	Hauptbild (unauffällig): Hauptbild 1.119 × 1.500 px. Titel (Hinweis): Titel 145 Zeichen, länger als der Richtwert für die Handy-Ansicht (Hinweis, kein Verstoß). Beschreibung (nicht prüfbar): Die Länge der Beschreibung lag weder im Datenabruf noch in der Listing-Analyse vor. A+ (unauffällig): A+-Inhalt vorhanden.
7 Mengenangaben im Text (Lieferumfang)	☐ unauffällig	Nur Textstellen untereinander geprüft (Titel, Aufzählungspunkte, Produktdetails): keine abweichenden Mengenangaben. Datenblatt und Bilder gehören nicht zu diesem Prüfpunkt.

Fehlt in deinem Listing

`workout 4/10` `zuhause 4/10` `krafttraining 3/10` `beschichtung 3/10` `gewichtheben 3/10` `verstellbar 3/10`

Anteil der Titel mit diesem Begriff. Vor dem Einbau prüfen, ob er zu deinem Produkt passt. Empfehlung, bitte auf Passung zum Produkt prüfen. Themen, die die Listing-Analyse als Lücke nennt (keine Suchbegriffe): Kompatibilitätsmaße für unterschiedliche Hantel- und Scheibe; Anzahl und Art der Aufnahmen; Lieferumfang und Abgrenzung von nicht enthaltenem Zubehör. Suchbegriffe sind Teil der Listing-Analyse und gehen nicht in die Zählung der Kaufbarrieren ein.

Preis im Suchumfeld · 6 externe Vergleichsprodukte mit Preis



Graue Linie: Spanne der 6 Vergleichspreise. Punkt: Median. Blaue Markierung: dein Preis.

Vergleichsprodukte nicht auf Produktgleichheit geprüft; andere Größen und Ausstattungen sind enthalten. Der Preis steht hier deshalb nur als Kontext und nicht als Befund in der Rangliste. Ein Preisabstand allein ist weder Kaufbarriere noch Qualitätsurteil.

Worauf dieser Bericht beruht

Ausgewertet und nicht enthalten: siehe Titelblatt

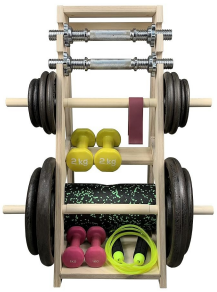
Herkunft der Bildregeln: „Amazon-Vorgabe“ heißt, die Regel folgt Amazons Bildvorgaben. „Studienlage“ heißt, die Regel stützt sich auf Laborstudien, nicht auf Amazon-Daten. Die Regeln stellen fest, was in den Bildern vorhanden ist, nicht wie es auf Käufer wirkt.

Quellen: Listing-Analyse (Stichprobe: 13 Rezensionen). Die Themen zeigen, was Käufer ansprechen, und messen keine Wirkung. Zweifelsthemen der Nische, die dein Listing nicht beantwortet: Geruch, Qualität insgesamt, beworben Vs Tatsächliches Produkt.

Der Bericht fasst Befunde, Empfehlungen und Datenlücken des Laufs zusammen; Rohdaten wie Suchtreffer sind nicht vollständig abgedruckt.

Die Bilder deines Listings 12 Bilder

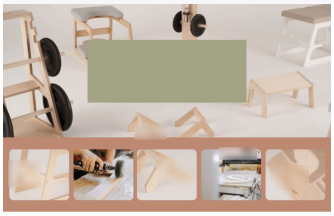
Blau markiert: Bilder mit Befund in diesem Bericht.



Hauptbild



Galerie 1



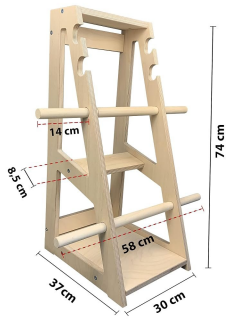
A+ 1



Galerie 2



A+ 2



Galerie 3



A+ 3



Galerie 4



A+ 4



A+ 5



A+ 6



A+ 7

So liest du die Beleglage

●○○○ **Erster Hinweis** — eine Auffälligkeit in einer Quelle.

●●○○ **Begründete Vermutung** — mehrere Quellen sprechen dafür. Höchste Stufe des Agents.

●●●● **Höhere Belegstufen** — brauchen deine eigenen Verkaufsdaten (Tiefen-Audit).

Die Reihenfolge folgt der Beleglage und der Käuferbedeutung (Einschätzung, nicht gemessen), bei Gleichstand dem Aufwand. Keine Stufe misst, ob Käufer tatsächlich abspringen.