



## FALLSTUDIE

Die betreute Marke ist dem Haushaltspflege-Segment zugehörig. Die Marke verfügt über einen nennenswerten Bekanntheitsgrad und wird über verschiedene Offline-Kanäle vermarktet.



### Ziele

Bis zum Projektstart wurde die Marke hauptsächlich im stationären Handel vertrieben. Amazon wurde als relevante Plattform in Bezug auf den Geschäftsausbau identifiziert.



### Herausforderungen

Die Marke wird bislang hauptsächlich über Offline-Kanäle vermarktet. Erfahrungswerte im Bereich E-Commerce fehlten. Darüber hinaus gab es verschiedene unautorisierte Angebote auf Amazon.



### Lösungen

In einem Review-Prozess wurden die wesentlichen Potentiale analysiert und definiert. Anschließend wurde ein individuelles Maßnahmenpaket entwickelt, um einen erfolgreichen Geschäftsaufbau sicherzustellen.

## ERGEBNISSE



### Erhöhung der Sichtbarkeit

Wir konnten die Sichtbarkeit und Reichweite deutlich erhöhen, um dadurch bestehende und neue Kunden anzusprechen.



### Starke Umsätze

Durch ein optimales Set-Up und den Einsatz von gezielten Werbemaßnahmen konnten wir schnell nennenswerte Umsätze erzielen.



### Neue Kundengruppen

Wir konnten im Digitalbereich einen beträchtlichen Anteil an Neukunden gewinnen.



*"Kategorie-Know-How ist essentiell! Wir konzentrieren uns auf die Kategorien Beauty & Personal Care. So können wir Ihnen die bestmöglichen Lösungen für Ihre Bedürfnisse anbieten."*

**SASCHA GILLESSEN**  
a-Gil