



FALLSTUDIE

Die betreute Marke ist dem Personal Care-Segment zugehörig. Die Marke hat einen hohen Bekanntheitsgrad und wird über verschiedene Offline- und Online-Kanäle vermarktet.



Ziele

Die Weiterentwicklung des Amazon-Geschäfts war ein wichtiges Ziel im Rahmen der gesamten Markenstrategie.



Herausforderungen

Die Marke wird über verschiedene Offline- und Online-Kanäle vermarktet. Es gab verschiedene unautorisierte Angebote auf Amazon.



Lösungen

In einem Review-Prozess wurden die wesentlichen Potentiale analysiert und definiert. Anschließend wurde ein individuelles Maßnahmenpaket entwickelt, um die Sichtbarkeit und den Absatz der Marke zu steigern.

ERGEBNISSE



Erhöhung der Sichtbarkeit

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



3,5 x höherer Umsatz

Durch verschiedene Optimierungen und den Einsatz von gezielten Werbemaßnahmen konnten wir den Umsatz massiv steigern.



Gewinnung neuer Kunden

Wir konnten 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