

**Case Study**

# **ERFOLGREICHE POSITIONIERUNG EINER JUNGEN PREMIUMMARKE AUF AMAZON**

**Gemeinsam mit Webrepublic erarbeitet das junge Zürcher Start-up und Hersteller hochwertiger Lederaccessoires, RAMES, eine Amazon-Strategie und zeigt, wie der internationale Verkaufskanal für Premium-Marken erfolgreich eingesetzt werden kann. Die definierten Massnahmen wirken sich nicht nur positiv auf die Visibilität, sondern auch auf die Anzahl Verkäufe aus.**

## **AUSGANGSLAGE**

RAMES ist ein Zürcher Start-up, das zeitlose und funktionale Ledertaschen und -accessoires entwirft, herstellt und vermarktet. Bislang ist das junge Unternehmen grösstenteils in der Schweiz bekannt, will aber mit Amazon den DACH-Markt erobern.

Im Vergleich zu ähnlichen Produkten auf Amazon liegen jene von RAMES im oberen Preissegment. Für den Amazon-Neuling stellt sich somit die Herausforderung, seine Markenwerte und die hohe Qualität der Produkte gewinnbringend aufzuzeigen, um potenzielle Kunden zu überzeugen. Es stellt sich die Kernfrage: Wie kann RAMES seine Produkte erfolgreich auf Amazon absetzen, ohne dem Preisdruck nachzugeben?

## ZIELE

- ★ Hochwertige Produkt- und Markenpräsentation auf Amazon.de
- ★ Erhöhung der Visibilität für relevante Suchbegriffe auf Amazon.de
- ★ Steigerung der Verkäufe
- ★ Vermittlung der Markenwerte Qualität, Handarbeit, Nachhaltigkeit und faire Arbeitsbedingungen

## MASSNAHMEN

Die definierte Amazon-Strategie setzt den primären Fokus auf die Produkt- und Markenpräsentation von RAMES. In einem ersten Schritt optimiert Webrepublic den gesamten Auftritt nach SEO Best Practices. Dieses Vorgehen hat bei erfolgreicher Umsetzung und ohne hohe Werbekosten eine signifikante Wirkung auf die Visibilität der Produkte und eignet sich daher bestens für kleine Unternehmen oder Amazon-Neulinge.

In einem zweiten Schritt werden ergänzend auf Amazon und weiteren zielgruppenrelevanten Kanälen Ads für die Produkte von RAMES ausgespielt.

- ★ **Aufwertung der Produktdetailseite:** Mit dem A+-Content von Amazon werden die Produktinformationen ausgebaut und die Produktpräsentation aufgewertet.
- ★ **Aufsetzen eines Amazon Brand Store:** Die Produkte und Werte von RAMES werden dem Käufer im markeneigenen Brand Store, einem eigens kreierten Shop auf Amazon, näher gebracht.
- ★ **Suchmaschinenoptimierung:** Produkttexte und -titel werden nach SEO Best Practices optimiert, was die Visibilität der Produkte steigert.
- ★ **Amazon Sponsored Ads:** Aufsetzen von Kampagnen auf Brand- und Produktlevel, die zusätzliche Reichweite und Verkäufe generieren.
- ★ **Cross-Channel-Massnahmen:** Um potenzielle Kunden auch ausserhalb von Amazon auf die Marke RAMES aufmerksam zu machen sowie um Verkäufe und Bewertungen zu generieren, werden Social-Media-Beiträge und -Ads sowie E-Mail-Marketing eingesetzt.



## **ERGEBNISSE**

- ★ 123 % mehr organische Seitenansichten pro Monat nach Optimierung des Contents
- ★ 3-mal mehr Umsatz pro Monat nach Abzug der Werbekosten
- ★ Steigerung der Markenbekanntheit mit Sponsored-Brand-Kampagnen

**«Wir hatten uns mehrmals überlegt, unsere Produkte auf Amazon zu verkaufen, haben jedoch die Idee immer wieder verworfen, da wir fest davon ausgegangen waren, dass wir auf Amazon nur über den Preis konkurrieren könnten. Webrepublic konnte uns davon überzeugen, unsere Produkte trotz des grossen Wettbewerbs auf Amazon anzubieten. Wir fingen bei null an, setzten klare KPIs und Budgets und teilten die Aufgaben einander zu. Mittlerweile ist Amazon eine wichtige Säule in unserem Vertriebsmodell und wir planen zusätzlich, unsere Produkte europaweit auf der Plattform anzubieten. Die Kooperation verlief nicht nur einwandfrei, sie hat auch noch Spass gemacht. Das Team ist lösungsorientiert, vielseitig, transparent und kommunikativ stark.»**

**Rames Munschizada, Inhaber, RAMES**

**«Amazon wird bei Schweizer Premium-Marken oft unterschätzt. Meist hat die Plattform eine sehr tiefe Priorität, obwohl Amazon international der grösste Marktplatz ist. Es freut uns sehr, dass wir zusammen mit dem KMU RAMES dieses internationale Potenzial nutzen können. Mit unserem ganzheitlichen Ansatz und der grossartigen Zusammenarbeit erzielten wir Verkäufe nicht nur im DACH-Raum, sondern auch über die Grenzen hinaus bis nach Griechenland. Wir freuen uns bereits auf das nächste Jahr und die Erweiterungen auf weitere Amazon-Marktplätze.»**

**Fabian Serger, Head of E-Commerce, Webrepublic**

