

Case Study Wowtamins

Wie AMZELL das organische Ranking von wowtamins auf Toppositionen gesteigert hat

Ausgangssituation/Zielsituation

Wowtamins vertreibt seit 2020 auf Amazon vegane Fruchtgummis mit Mineralien und Vitaminen. Bisher befindet sich das Produkt im Bestseller-Ranking der Unterkategorie „Multivitaminpräparate & Mineralien“ im Bereich von Platz 80-90. Ca. 50 % des Brand Traffics werden über die Ads erzielt.

Für die relevanten Keywords befindet sich das Produkt im Durchschnitt im mittleren Bereich der ersten Suchergebnisseite.



Herausforderung

- Verbesserung des organischen Rankings
- Skalierung der Umsätze unter Einhaltung des vorgegebenen ACOS
- Platzierung des Produktes auf Platz 1 über die relevantesten Keywords

Maßnahmen

- Detaillierter Aufbau der Kampagnen mit generischem Traffic
- Regelmäßige Auswertung und Anpassung der Ausspielungen auf den Platzierungen
- Verbesserung der relevanten Keywords unter Einbezug des Wettbewerbs
- Optimierung der Produktdetailseite um Alleinstellungsmerkmale herauszuarbeiten und gegen Wettbewerbsprodukte herauszustechen
- Optimierung des Targetings unter Einbeziehung der Conversion-Rate



Ergebnis

- Bei allen relevanten organischen Keywords wurde ein Top 1 Ranking erzielt
- Der Umsatz von wowtamins konnte unter Einhaltung eines gleichbleibenden ACOS verdreifacht werden