

Case-Study: BRACHIAL

amazon ads
Advanced
partner

Less pain – More gain!



Über uns

AMZELL erstellt eine individuelle Advertising Strategie basierend auf den verschiedenen Amazon Ads Formaten und reagiert kontinuierlich auf sich ändernde Marketing-Ziele. Wir haben den höchsten Status als Advanced Partner von Amazon erreicht, wovon es in Deutschland nur wenig Agenturen gibt.

Über den Kunden

BRACHIAL-The Lifestyle Company ist eine robuste Sportswear-Marke für stilbewusste Männer, die eine sportliche Optik schätzen. Die Modelle zeichnen sich durch stilsichere Trendinterpretationen, hochwertige Verarbeitung und Liebe zum Detail aus. Mit Größen von S bis 4XL setzt die Marke auf Vielfalt und Qualität, um sich gegen den Einheitsbrei am Kleiderständer zu positionieren.

Challenge

BRACHIAL, als Anbieter von Fitness-Fashion für Bodybuilding-Athleten in einer spezifischen Nische, steht vor einer doppelten Herausforderung. Der Hauptumsatz aus Winterprodukten erfordert eine durchdachte Strategie, um auch in anderen Jahreszeiten erfolgreich zu sein. Zusätzlich wird die Wettbewerbssituation auf dem Amazon-Marktplatz durch zahlreiche Konkurrenten aus verschiedenen Ländern verschärft. Inmitten dieses intensiven Wettbewerbs muss Brachial Wege finden, sich aus der Masse abzuheben und effektiv seine Zielgruppe anzusprechen. Als Agentur arbeiten wir daran, innovative Lösungen zu entwickeln, um Brachial dabei zu unterstützen, in diesem herausfordernden Umfeld erfolgreich zu sein.



Lösung

Um die Herausforderungen zu bewältigen, setzen wir auf die Stärkung der Markenbekanntheit durch gezielte Kampagnen und Gebotsanpassungen, insbesondere in der Off-Season.

Dabei legen wir besonderen Wert darauf, die passenden Kampagnen zur passenden Saison zu steuern. In der laufenden Saison setzen wir zudem auf Coupons um die Conversion Rate (CVR) zu verbessern. Eine DEF-Strategie sichert die Produkte im umkämpften Markt und ermöglicht dem Kunden, alle vorhandenen Varianten der Marke zu entdecken.

Durch ein optimiertes Keyword-Set minimieren wir Streukosten und verbessern die Zielgruppenansprache. Der Ausbau der Video Ads steigerte die Aufmerksamkeit, Markenbekanntheit und Verkaufszahlen. Zusätzlich unterstützen wir Produktlaunches mit unserer Expertise im Amazon-Kosmos, um vielversprechende Produkte auszuwählen und erfolgreich zu vermarkten. Diese integrierte Herangehensweise fördert unser Wachstum in diesem dynamischen Marktumfeld.

Ergebnisse

Unsere Strategie hat sich bewährt. Durch den Fokus auf langfristige Erfolge und das Erkennen des Potenzials der Marke haben Verteidigung und Angriff Hand in Hand funktioniert. Das beeindruckende Umsatzwachstum bei gleichzeitig reduziertem ACoS ist der klare Beweis dafür.

+ 239%

Zuwachs der Impressions
innerhalb 2 Jahre

+ 855 %

Umsatzwachstum
innerhalb 2 Jahre

-42 %

ACoS
innerhalb 2 Jahre

"Mit Bedacht wählen wir unsere Geschäftspartner aus. AMZELL betreut uns seit über zwei Jahren, mit einem beeindruckenden Umsatzwachstum von 855%."