

Case-Study: Conversion Rate Optimierung

Besserer Content auf Amazon



Über uns

AMZELL ist die Amazon Full-Performance Agentur mit dem Amazon Vogel. Wir helfen Marken und Herstellern, ihre Umsätze profitabel zu skalieren – mit einem ganzheitlichen Ansatz aus relevanter Reichweite, hoher Verkaufsrate und effizientem Budgeteinsatz. Als Amazon Advanced Partner mit über 25 zertifizierten Spezialist:innen betreuen wir 100+ Marken und steuern jährlich mehr als 12 Mio. € Werbebudget.

Über den Kunden

Hugo Frosch steht für hochwertige „Made in Germany“-Wärmflaschen, die nicht nur funktional sind, sondern auch als modische Designobjekte überzeugen. Von klassischen Mustern über außergewöhnliche Formen bis hin zu modernen Prints bietet die Marke über 100 Modelle – stilvoll, praktisch und von unverändert hoher Qualität.

Herausforderung

Auf Amazon war Hugo Frosch kaum sichtbar. Produkttexte waren nicht SEO-optimiert, wodurch der Algorithmus die hochwertigen Wärmflaschen nur schwer einordnen konnte. Potenzielle Käufer fanden die Produkte kaum – trotz der über 100 Designs, der hohen Qualität und des klaren Markenimages. Die fehlende Sichtbarkeit führte dazu, dass Kaufinteresse oft ungenutzt blieb. Gleichzeitig bot Amazon enormes Potenzial: Mit gezielter Optimierung könnten die Produkte nicht nur gefunden, sondern auch emotional inszeniert werden. Ziel war es, die Marke als vertrauenswürdige, hochwertige und stilbewusste Lösung zu positionieren, die sowohl funktional als auch modisch überzeugt, und so die Conversion nachhaltig zu steigern.

Lösung

Wir haben Hugo Froschs Amazon-Auftritt umfassend optimiert: SEO-optimierte Titel, Bullet Points und Backend-Keywords sorgen dafür, dass die Produkte gefunden werden. Das Main Image wurde neu gestaltet – emotional, klar und klickstark. Auf der Produktdetailseite (PDP) haben wir eine durchdachte Bild-Galerie und emotionalen A+ Content integriert, der Qualität, Anwendungsbeispiele und die Markenwelt sichtbar macht. Die Zielgruppenansprache fokussiert auf Wärme, Geborgenheit, Linderung und Designbewusstsein – so wird die Marke nicht nur sichtbar, sondern überzeugt direkt beim Kauf.



Ergebnisse

+442%

Umsatz

+53%

Conversion Rate

+325%

Besucher

Fazit:

Durch gezielte Content-Optimierungen ist Hugo Frosch heute als starke, sichtbare Marke auf Amazon positioniert – mit klarer Ansprache, hochwertigem Auftritt und messbarem Wachstum in Umsatz, Sichtbarkeit und Conversion.