

# Case Study.

## Comment Remazing a multiplié par six la visibilité des top-sellers Under Armour.



### Situation de départ et objectif :

- Marque dans la catégorie mode, sport & loisir
- Optimisation du titre, des puces et de la description pour la collection été ainsi que pour les produits NOS
- L'objectif est d'améliorer la visibilité des mots-clés principaux et d'offrir une meilleure expérience au consommateur en optimisant le contenu

### Problèmes:

- Faible visibilité des produits sur la première page de résultats pour les mots-clés principaux
- Variations défectueuses qui n'affichent pas le bon nombre d'avis de consommateurs

### Solutions:

- Recherche de mots-clés spécifiques à Amazon
- Intégration des mots-clés dans le contenu et les termes de recherches
- Création de groupes de variations pour les ASINs similaires

### Outils pour mots-clés :



### Origine des mots-clés :



COMPÉTITEURS



AVIS DE CONSOMMATEURS

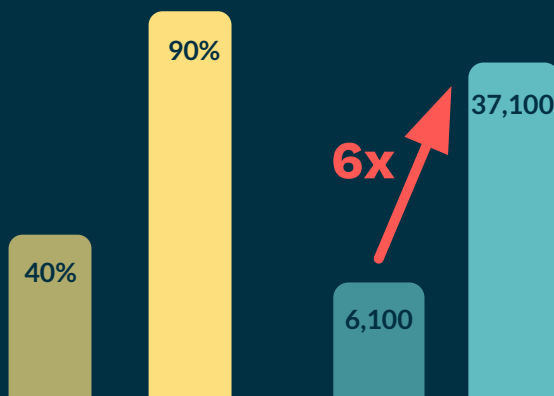


CAMPAGNES PUBLICITAIRES

## Résultats.

Groupes de variations corrects

Gain en visibilité



Johannes Mulert  
Senior Strategic  
Marketing Manager  
@Under Armour



"Après une recherche de mots-clés et une optimisation SEO réalisées par Remazing, nos produits phares sont devenus bien plus visibles sur Amazon"

