

Case Study.

Comment Remazing a augmenté les ventes de Schöffel de 385%



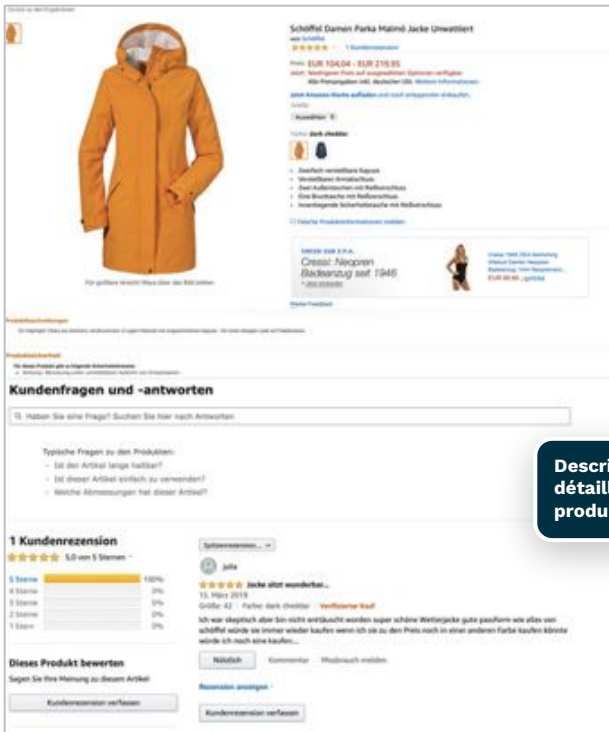
Situation de départ et objectifs

- Marque dans la catégorie sport & loisir
- Optimisation à 360° pour les produits existants et les nouveautés de la collection printemps
- L'objectif principal est d'augmenter les ventes

Problèmes

- Produits peu visibles pour les termes de recherche principaux
- Faible notoriété pour les nouveautés dans la catégorie sport & loisir d'Amazon

Solutions



Résultats.

385%

Augmentation des ventes



2018
Ventes

2019
Ventes

Conclusion

- La page du produit a été entièrement mise à jour et conçue de manière plus détaillée
- Les puces optimisées et la description fournissent au client plus d'informations sur le produit
- Le contenu A+ contient des informations supplémentaires sur la marque ainsi que sur les caractéristiques du produit
- Les produits sont également optimisés pour une visualisation sur mobile grâce aux images avec USPs qui permettent au client de voir les avantages en un clin d'œil
- Les avis de consommateurs Vine ont été publiés lors du lancement des produits
- Des campagnes publicitaires ont été lancées directement après la mise en ligne du contenu et des avis de consommateurs