



Case Study | Nahrungsergänzungsmittel (NEM)

Erfolgreicher Amazon-Auftritt für eine NEM-Marke

Ausgangssituation

Unser Kunde, ein Hersteller von hochwertigen Nahrungsergänzungsmitteln, stand vor verschiedenen Herausforderungen beim Aufbau eines erfolgreichen Amazon-Geschäfts. Dazu gehörten die hohe Konkurrenz, strengere Compliance-Anforderungen und das Bedürfnis, das Vertrauen der Kunden in die Qualität der Produkte zu gewinnen.



Ziele

Das Ziel bestand darin, auf Amazon eine starke Präsenz zu etablieren und den Umsatz signifikant zu steigern, während gleichzeitig die Einhaltung der Compliance und das Vertrauen der Kunden in die Produkte sichergestellt wurden. Die spezifischen Ziele umfassten:

- Erhöhung des Umsatzes auf Amazon um 50% innerhalb von 12 Monaten.
- Erfüllung der strengen Compliance-Anforderungen für Nahrungsergänzungsmittel.
- Aufbau von positiven Kundenbewertungen auf Amazon.

Maßnahmen

1. Compliance-Überprüfung: Gründliche Überprüfung und Sicherstellung der Einhaltung der rechtlichen Anforderungen für Nahrungsergänzungsmittel auf Amazon.

2. Optimierte Produktbeschreibungen: Erstellung informativer und vertrauenswürdiger Produktbeschreibungen, die die Qualität und Wirksamkeit der Nahrungsergänzungsmittel hervorhoben.

3. Bewertungsmanagement: Aktives Management von Kundenbewertungen, um negative Bewertungen zu minimieren und positive Bewertungen zu fördern.

4. Marketingkampagnen: Durchführung gezielter Amazon PPC-Kampagnen, um die Sichtbarkeit der Produkte zu erhöhen und Kunden zum Trial zu überzeugen.

Resultat

+57% Umsatz

Steigerung gegenüber Vorjahr, wobei Amazon zum wesentlichen Umsatzkanal wurde.

Erfüllung aller Compliance-Anforderungen und Aufrechterhaltung einer einwandfreien Produktliste auf Amazon.

Verbesserung der durchschnittlichen Kundenbewertungen um 1,5 Sterne und Aufbau eines positiven Markenimages.

Fazit

Diese Case Study unterstreicht die Bedeutung einer gründlichen Vorbereitung und Strategieentwicklung für Nahrungsergänzungsmittelhersteller auf Amazon.

1. Eine detaillierte Prüfung aller Compliance-Anforderungen für den sicheren Verkauf von NEM im E-Commerce und auf Amazon ist unerlässlich.

2. Vertrauensbildende Produktbeschreibungen und aktives Bewertungsmanagement sind Erfolgsentscheidend.

3. Der Aufbau eines Amazon-Geschäft im NEM Bereich erfordert zusätzlich Amazon Ads um Kunden um Erstkauf zu überzeugen.



Über eBazaaris

Seit 2016 bietet eBazaaris Markenherstellern einen vollumfänglichen Ansatz zur Evaluierung, Erschließung und Steuerung von E-Commerce Marktplätzen und Social Media Plattformen in Europa.

Kontakt

Jasper Balkenhol
 Managing Director
 E | jb@ebazaaris.com
 W | www.ebazaaris.com

