



**Case Study | Hifi-/Audio-Produkte**

# **Listing-Optimierung zur Traffic Steigerung auf Amazon**

# Ausgangssituation

Unser Kunde, ein Hersteller hochwertiger Hifi-/Audio-Produkte, verfügte über eine breite Produktpalette auf Amazon. Allerdings waren die bestehenden Produktlistings nicht optimal auf Amazon ausgerichtet, was zu geringerer Sichtbarkeit und niedrigeren Verkäufen führte.



## Ziele

Das Ziel bestand darin, die organische Sichtbarkeit der Produkte auf Amazon zu verbessern, um mehr Traffic zu generieren und die Conversion Rate zu erhöhen. Die spezifischen Ziele umfassten:

- Steigerung des organischen Traffics auf den Produktlistings um mindestens 30%.
- Verbesserung der Sichtbarkeit in relevanten Suchergebnissen durch gezielte Keyword-Optimierung.
- Steigerung der Conversion Rate durch ansprechende und informative Produktbeschreibungen.

## Maßnahmen

**1. Keyword-Recherche: Durchführung einer Amazon-spezifischen Keyword-Recherche, um relevante Brand-, Category- und Backend-Keywords zu identifizieren.**

**2. Keyword-Optimierung: Integration der identifizierten Keywords in die Produktbeschreibungen, Titel und Backend-Felder, um die Sichtbarkeit in den Amazon-Suchergebnissen zu erhöhen.**

**3. Produktbild-Optimierung: Verbesserung der Produktbilder, um die Aufmerksamkeit der Kunden zu gewinnen und die Qualität der Produkte zu veranschaulichen.**

**4. Produktbeschreibung-Optimierung: Überarbeitung der Produktbeschreibungen, um die Vorteile, Funktionen und Anwendungen der Produkte klar und überzeugend darzustellen.**

# Resultat

## +33% Traffic

Steigerung des organischen Traffics auf den Produktlistings.

## +28%

Erhöhung der Conversion Rate aufgrund der informativen und ansprechenden Produktbeschreibungen.

**Deutlich verbesserte Sichtbarkeit in relevanten Amazon-Suchergebnissen, insbesondere bei relevanten Keywords.**

# Fazit

Listing-Optimierung auf Amazon ist notwendig um die organische Sichtbarkeit zu steigern und die Conversion zu erhöhen.

**1. Eine datengetriebene Keyword-Recherche sowie die richtige Integration in Titel, Bullets und Beschreibung ist entscheidend.**

**2. Optimierte Produktbilder ist ein weiterer Aspekt der die Conversion auf der Produktdetailseite steigert.**

**3. Ein optimiertes Listing ist Voraussetzung für die erfolgreiche Implementierung von Amazon Ads.**



### 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](mailto:jb@ebazaaris.com)  
W | [www.ebazaaris.com](http://www.ebazaaris.com)

