



Case Study | Sportartikel

# Amazon Events, Deals und Coupons für Umsatzwachstum

# Ausgangssituation

Unser Kunde, ein Sportartikelhersteller, hatte hochwertige Produkte im Sortiment, aber es bestand die Notwendigkeit, die Markenbekanntheit zu steigern und den Umsatz auf Amazon zu erhöhen. Die Konkurrenz in der Sportartikelbranche war intensiv, und es war wichtig, herauszustechen



## Ziele

Es sollten signifikante Umsatzsteigerungen erzielt werden, indem attraktive Angebote und Promotion-Events genutzt wurden. Die spezifischen Ziele umfassten:

- Steigerung des Amazon-Umsatzes um 30% innerhalb eines Jahres.
- Steigerung der Markenbekanntheit auf Amazon durch gezielte Promotion-Events.
- Verbesserung des ROI für Amazon Advertising.

## Maßnahmen

**1. Amazon Prime Days: Teilnahme an den Amazon Prime Days, um mit exklusiven Angeboten und Deals die Aufmerksamkeit von Prime-Mitgliedern zu gewinnen.**

**2. Unterjährige Deals: Erstellung von eigenen Promotion-Events, wie z.B. "Summer Sports Sale" und "Back-to-School Fitness Deals", um Kunden außerhalb der Haupt-Shopping-Saisons anzusprechen.**

**3. Coupon-Promotion: Einführung von Coupons auf Amazon, um Kunden zusätzliche Rabatte auf ausgewählte Produkte zu gewähren.**

**4. Amazon Ads: Gezielte Amazon PPC-Kampagnen wurden durchgeführt, um die Sichtbarkeit der Promotion-Events und Angebote zu erhöhen und potenzielle Kunden anzulocken.**

# Resultat

**+32% Umsatz**

Steigerung gegenüber Vorjahr, wobei Amazon Prime Days und unterjährige Deals signifikante Beiträge lieferten.

Erhebliche Zunahme der Markenbekanntheit auf Amazon durch die Bewerbung von Promotion-Events.

Steigerung der Kundenzufriedenheit durch gezielte Coupons und Angebote.

Verbesserter ROI für Amazon Advertising aufgrund der erhöhten Conversions während der Promotion-Phasen.

# Fazit

Marken können signifikantes Wachstum aus einer definierten Marketing- und Promotion-Strategien auf Amazon generieren:

1. Die Teilnahme am Amazon Prime Day sowie unterjähriger Promotions ist ein muss für Markenhersteller.

2. Das Zusammenspiel von Events in Kombination mit Amazon Ads führt zu erheblichen Umsatzsteigerungen.

3. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Planung, Durchführung und kontinuierlichen Optimierung der Marketing- und Promotion-Strategien.



## 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)

