



Markenstärkung durch Design

Steigerung von Umsatz und Markenwahrnehmung durch optimierte Inhalte



+44%
gesteigerter Umsatz im ersten Monat

Gesteigerter Wiedererkennungswert der Marke durch optimiertes Design und konsistente Marken- und Produktdarstellung

BUSINESS OVERVIEW

Nevernot steht seit 2020 für innovative Intimate Wellness-Produkte wie Soft-Tampons, die ein freies und selbstbestimmtes Lebensgefühl unterstützen. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Qualitätsstandards und ein zielgruppengerechtes, ästhetisches Design sowohl bei seinen Produkten als auch in der Markenpräsentation aus.

HERAUSFORDERUNG

Vor der Optimierung umfasste das Listing der Soft-Tampons zwar funktionale Produktbilder und A+ Basic Content, diese stellten jedoch die Produktvorteile nicht wirkungsvoll und visuell ansprechend für Kunden dar. Zudem fehlte eine Brand Story, was bedeutende Möglichkeiten zur Steigerung der Markenwahrnehmung und Kundenbindung ungenutzt ließ.

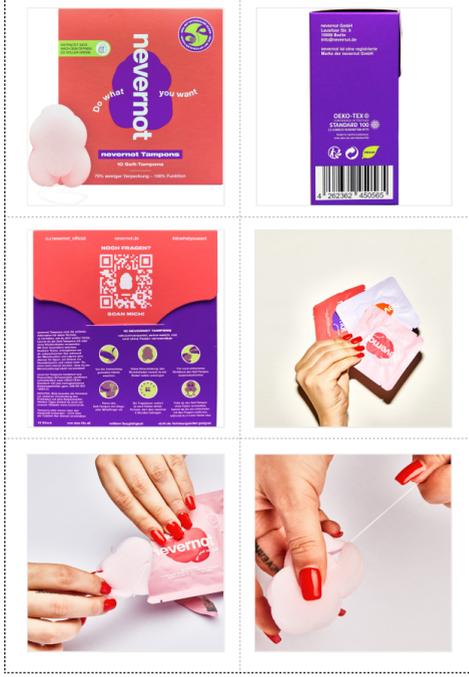
LÖSUNG

Um nicht nur die USPs der Soft-Tampons effektiver zu vermitteln und den Absatz zu steigern, sondern auch die Markenpräsenz von Nevernot langfristig zu stärken, haben wir dem gesamten Amazon-Listing ein umfassendes Facelift verliehen:

PRODUKTBILDER

- **Optimiertes Hauptbild:**
Einsatz von Badges und Abzeichen für bessere Sichtbarkeit
- **Produktvorteile:**
Klare Darstellung der Vorteile, Sicherheit und Anwendungsbereiche der Soft-Tampons
- **Ästhetik:**
Nutzung hochwertiger und ansprechender Bilder

VOR DER OPTIMIERUNG



NACH DER OPTIMIERUNG



A+ CONTENT

- **Upgrade auf A+ Premium:**
Für eine hochwertigere Produktpäsentation
- **Design:**
Übersichtliche, verständliche und visuell ansprechende Darstellung relevanter Informationen
- **Brand Identity:**
Steigerung des Wiedererkennungswerts der Marke durch zielgerichtetes Design, das die Zielgruppe anspricht

VORHER: A+ BASIC



NACHHER: A+ PREMIUM



BRAND STORY

- **Markenwahrnehmung:**
Einführung einer Brand Story zur Stärkung der Markenidentität
- **Markenwerte hervorheben:**
Betonung der Philosophie zur langfristigen Kundenbindung
- **Mission vermitteln:**
Zur Verbesserung der Markenloyalität und -wahrnehmung sowie klare Differenzierung von der Konkurrenz
- **Founders' Story:**
Vorstellung der Gründerinnen und ihrer Vision zur Stärkung der Authentizität sowie der emotionalen Verbindung zur Zielgruppe

NACH DER OPTIMIERUNG



Jasper Balkenhol
Geschäftsführer
E: jasper.balkenhol@Bazaaris.com

EBZ Pharma Marketplaces GmbH
Schumannstraße 17
10117 Berlin

JETZT TERMIN VEREINBAREN