



COLLECTION
PROFESSIONAL

CASE STUDY

**Come ImpactON ha trasformato
le vendite su Amazon, aumentando
il fatturato del **26%** in due mesi**

IMPACTON!
turn your business on

Chi è Collection Professional?

Collection Professional è un piccolo brand italiano nel settore del make-up, nato come un atelier di bellezza che ha saputo reinventarsi a seguito della pandemia COVID-19.

Costretto a chiudere le porte del proprio negozio fisico, il brand ha scelto di investire su Amazon come principale canale di vendita, con l'obiettivo di trasformare una crisi in un'opportunità.

Con la guida di ImpactON, Collection Professional ha affrontato la sfida di espandere la propria presenza su Amazon e massimizzare il potenziale del proprio catalogo di prodotti di bellezza.



Situazione di partenza



Presenza online limitata

La maggior parte delle vendite derivava dal negozio fisico, mentre il sito web aveva un ruolo marginale e Amazon rappresentava solo il 30% del fatturato totale.



Stallo nella crescita

Alla fine del 2022, il brand ha raggiunto un plateau nelle vendite su Amazon, senza riuscire a esplorare il pieno potenziale del canale.



Scarsa ottimizzazione delle pagine prodotto

I titoli, i bullet points e le descrizioni dei prodotti erano poco ottimizzati, limitando la visibilità organica e la capacità di attrarre nuovi clienti.

La sfida

La sfida era incrementare le vendite e la visibilità dei prodotti di Collection Professional su Amazon, migliorando la qualità delle pagine prodotto, ottimizzando la SEO e sviluppando una strategia di cross-selling per massimizzare il valore di ogni cliente.

Strategia di ImpactON:

Ottimizzazione SEO e pagina prodotto

ImpactON ha riscritto i titoli, arricchito i bullet points e rinnovato le descrizioni per migliorare la visibilità organica e attrarre più clienti, facendo leva sulle parole chiave più pertinenti nel settore del make-up.

Riorganizzazione dello store brand

Lo store su Amazon è stato trasformato in una vera e propria vetrina interattiva del brand, con immagini shoppable, banner dei prodotti più venduti, una sezione dedicata alle novità e una narrazione coinvolgente della storia del brand.

Strategie di cross-selling

Sono stati implementati elementi grafici e tabelle comparative per stimolare gli acquisti combinati, oltre a coupon speciali per incentivare l'acquisto di più unità, aumentando così il valore medio degli ordini.

Risultati



**Crescita del fatturato
del 26,16%**

passando da €17.896 a
€22.579 in soli due
mesi.



**Aumento delle unità
vendute del 23,81%,**

passando da 2.750
a 3.405 unità.



**Miglioramento del
posizionamento SEO**

con un incremento del numero di
parole chiave per cui i prodotti
erano posizionati nelle prime 10
posizioni dei risultati di ricerca
su Amazon.



**Maggiore engagement grazie
al nuovo store brand**

che ha migliorato
l'esperienza utente e
rafforzato il legame
emotivo con il brand.

Conclusione

L'approccio strategico di ImpactON ha trasformato Collection Professional, migliorando la visibilità e il posizionamento del brand su Amazon e incrementando significativamente le vendite in un breve periodo di tempo. Questo caso studio dimostra come un intervento mirato possa portare a risultati tangibili e a una crescita sostenibile anche in un mercato altamente competitivo come quello della bellezza su Amazon.



PARERE DEL CLIENTE

Francesco e Roberto, fondatori di Collection Professional, hanno sottolineato come il supporto di ImpactON sia stato determinante per superare la fase di stallo e portare il brand a nuovi livelli di successo su Amazon. Hanno elogiato la professionalità del team di Impact0 e la loro capacità di adattare la strategia alle esigenze specifiche del brand, trasformando sfide in opportunità.



Grazie

Sonja Fuggiano



Impactonagency.it