

YVYLINE

CASE STUDY

**Come ImpactON ha dimezzato
l'ACOS e aumentato
il ROAS del 90%**

IMPACTON!
turn your business on

Chi è Yvyline?

Yvyline è un marchio italiano fondato nel 2021, specializzato nella cura dei capelli ricci e biondi.

I prodotti del brand si distinguono per l'attenzione verso ingredienti di qualità e per la specificità delle soluzioni offerte, come il "Curly Girl Method", che risponde alle esigenze dei capelli ricci.

Sin dal lancio su Amazon, Yvyline ha voluto posizionarsi come punto di riferimento per chi cerca prodotti di alta qualità dedicati alla cura dei capelli ricci e delicati.



Situazione di partenza

ACOS

49%

ACOS elevato

con conseguenti costi pubblicitari insostenibili.



Visibilità organica debole

SEO insufficiente, con titoli, bullet points e descrizioni poco ottimizzati.



Necessità di migliorare la gestione pubblicitaria

I fondatori desideravano incrementare il ritorno sugli investimenti pubblicitari e migliorare le prestazioni generali su Amazon.

La sfida

La sfida era dimezzare l'ACOS, portandolo sotto il 25%, e aumentare il ROAS ad almeno X3,5, migliorando al contempo la visibilità dei prodotti Vvyline su Amazon.

Strategia di ImpactON:

Ottimizzazione SEO e pagina prodotto

ImpactON ha ottimizzato i titoli, i bullet points e le descrizioni, evidenziando il "Curly Girl Method" per i capelli ricci e riorganizzando la pagina A+ per aumentare le conversioni.

Ristrutturazione delle campagne PPC

Una revisione completa delle campagne pubblicitarie ha portato a una suddivisione per categoria di prodotto (capelli ricci e linea "No Yellow" per capelli biondi/trattati), ottimizzando così il budget e le performance.



Risultati



ACOS
-50%

**ACOS ridotto
del 50%**

passando dal 49%
al 25%.



ROAS
+90%

**ROAS aumentato
del 90%**

raggiungendo X3,89.



fatturato
+54%

**Crescita del fatturato
del 54%**

in soli 5 mesi



**NUOVA
LINEA**

**Lancio della linea
"No Yellow"**

supportata da campagne PPC
dedicate, con risultati
notevoli in pochi mesi
(ROAS di X3,77 e ACOS del 26%).

Conclusione

L'approccio integrato di ImpactON ha portato Yvyline a superare gli obiettivi prefissati, migliorando significativamente la visibilità del brand e riducendo i costi pubblicitari, con una gestione focalizzata sulla strategia SEO e PPC.

Il parere di Yvyline conferma l'importanza di una gestione strategica per affrontare le sfide di Amazon e ottenere risultati tangibili.



PARERE DEL CLIENTE

Sergio Bassan, co-fondatore di Yvyline, ha sottolineato il valore del supporto fornito da ImpactON, elogiando la capacità di adattamento e la collaborazione efficace che hanno portato a un incremento delle impressioni e al miglioramento del ROAS, contribuendo a far crescere la notorietà del marchio.





Grazie

Sonja Fuggiano



Impactonagency.it