



AMAZON PERFORMANCE TRANSFORMATION - DROWSY

From stagnation to dominance.

De la stagnation à la domination.

BY ZAOMAN STUDIO

We turn Amazon data into *brand* power.

Nous transformons les données Amazon en puissance de marque.

Every campaign we build is a data-powered performance engine - where analytics, creativity, and precision meet. Chaque campagne que nous concevons est un moteur de performance alimenté par la donnée, où se rencontrent l'analyse, la créativité et la précision.

BEFORE
AVANT

\$45-60K / MONTH IN SALES
- 45-60K \$/ MOIS DE VENTES

INCREASING COMPETITION
CONCURRENCE CROISSANTE

SILK SLEEP PRODUCTS:
MASKS, PILLOWCASES, SCRUNCHIES
PRODUITS DE SOMMEIL EN SOIE :
MASQUES, TAIRES D'OREILLER,
ÉLASTIQUES À CHEVEUX



OUR VISION NOTRE VISION

To elevate the Amazon positioning of Drowsy and redefine its messaging to better highlight the brand's luxury, wellness, and sleep expertise.

Élever le positionnement Amazon de Drowsy et redéfinir ses messages pour mieux mettre en valeur le luxe de la marque, son expertise bien-être et sommeil.

OBJECTIFS



Relancer la croissance

Augmenter le chiffre d'affaire tout en protégeant la rentabilité et l'image de marque.



Créer une architecture PPC vivante

Développer un système publicitaire adaptatif basé sur la donnée et l'analyse humaine.



Élargir la cible et repositionner la marque

Explorer de nouveaux segments clients et redéfinir le positionnement pour conquérir de nouvelles parts de marché.



Renforcer la défense de marque

Mettre en place une stratégie de protection agressive et innovante contre les concurrents low-cost.

Results / Résultats



To 250K
→ from 45K \$/ month
in 14 months



TACOS
maintained at 15%



+85% keywords in top 3

NOTRE MÉTHODE UNIQUE DE GESTION PPC & SEO

STRATÉGIE D'ENCHÈRES
ET GESTION DES MOTS-CLÉS



Unique PPC méthode + Impact SEO

- Analyser les opportunités de mots-clés-dépenses/récompenses, clics/conversions VS densité concurrentielle
- Renforcer l'impact SEO: optimiser la stratégie de mots-clés afin de stimuler le classement organique et les performances publicitaires
- Une méthode de gestion publicitaire et SEO unique basée sur 9 points.

Mot clé	Prix actuel de l'offre (€)	Prix de l'offre du concurrent (€)	Amélioration estimée de la position (%)	ROI projeté (%)	Réaction du client à la modification de l'offre	Taux de réussite de la réduction du prix (%)	Taux d'abandon estimé des concurrents (%)
matelas latex 140x190	59	>3,000	-27% ↓	11	A S O	-	114
matelas 180x200 ferme	109	>20,000	-3% ↓	11	A S O	-	105
matelas mémoire de forme 140x2	29	>7,000	12% ↑	11	A S O	-	202
lit 1 personne avec sommier et matelas	113	>30,000	-22% ↓	11	A S O	-	4
lit complet 140x190 avec sommier	169	>10,000	-17% ↓	11	A S O	-	250
matelas ferme 160x200	83	>20,000	-20% ↓	11	A S O	-	130
matelas et sommier 140x190 ensemble	104	>10,000	-39% ↓	11	A S O	-	89
matelas emma 140x190	188	>1,000	-58% ↓	11	A S O	-	48

1) **Mot clé**: le mot-clé spécifique ciblé pour les enchères afin d'améliorer la visibilité et le classement.

2) **Prix actuel de l'offre (€)**: le montant actuellement enchéri sur chaque mot clé, représentant l'investissement initial par clic.

3) **Prix de l'offre du concurrent (€)**: montant estimé de l'enchère placée par les concurrents pour chaque mot clé, ce qui permet d'évaluer le paysage concurrentiel.

4) **Stratégie d'enchère cible (€)**: le prix de l'enchère ajusté qui est prévu pour surenchérir stratégiquement sur les concurrents, dans le but d'améliorer la position et la visibilité des mots clés.

5) **Amélioration estimée de la position (%)**: pourcentage d'amélioration projeté de la position dans le classement avec chaque ajustement d'enchère, estimant l'impact de cette augmentation d'enchère sur le placement organique.

6) **ROI projeté (%)**: le retour sur investissement attendu, calculé en fonction des ventes potentielles et du coût, indiquant la rentabilité de chaque mot-clé.

7) **Réaction du client à la modification de l'offre**: commentaires ou réponses du client concernant l'efficacité ou l'impact des modifications de l'offre, qu'ils soient positifs ou neutres.

8) **Taux de réussite de la réduction du prix (%)**: probabilité de réussir à réduire le prix du mot clé après une augmentation stratégique, évaluant essentiellement l'efficacité de la stratégie « d'attaque » pour obtenir une enchère continue inférieure.

9) **Taux d'abandon estimé des concurrents (%)**: estimation de la probabilité que les concurrents réduisent leurs offres ou se retirent en raison de l'augmentation des coûts de l'offre, mettant en évidence le potentiel de dissuasion des concurrents dans le processus d'appel d'offres.

Defensive & Competitive Strategy

Stratégie Défensive et Concurrentielle



Solid and innovative defensive media strategy against low-cost bidders

Stratégie média défensive solide et innovante contre les enchérisseurs à bas coût



Continuously in-stock goods with persistent and aggressive approach against existing players

Produits continuellement en stock avec approche agressive et persistante contre les acteurs existants



Unparalleled expertise of the market and algorithm

Expertise inégalée du marché et de l'algoithme

IMPACT GLOBAL

GLOBAL IMPACT

250K > 15% +500% ↑ VISIBILITÉ

CHIFFRE D'AFFAIRE
MENSUEL

TACOS FINAL

D'AUGMENTATION & ATTRACTIVITÉ
DU CA



OUR DNA
NOTRE ADN

WE DON'T OUTSOURCE
GROWTH. WE ENGINEER IT.

NOUS N'EXTERNALISONS PAS
LA CROISSANCE. NOUS LA CONCEVONS.



AMAZON NATIVE EXPERTISE
ZERO OUTSOURCING
DATA + HUMAN STRATEGY
ENGINEERED GROWTH