CASE STUDY | # Jak rozwijamy sprzedaż Meble Brent na Amazon?

WYZWANIA

Rozwój sprzedaży na Amazon.de miał pozwolić producentowi mebli zwiększyć skalę sprzedaży i zbudować kolejny kanał rozwoju biznesu. Wyzwaniem było jednak przełożenie istniejącej oferty na wymagania marketplace i specyfikę rynku niemieckiego – od logistyki i compliance po content, widoczność oraz reklamę.

Marka potrzebowała partnera, który pomoże jej sprawnie rozwijać sprzedaż na marketplace i przeprowadzi ją przez kolejne etapy rozwoju kanału – **od uporządkowania podstaw po skalowanie sprzedaży**.

NASZE PODEJŚCIE

Zaczęliśmy od oceny kluczowych elementów oferty i zidentyfikowania produktów o największym potencjale rozwoju w kategorii szaf. Na podstawie analizy rynku przygotowaliśmy rekomendacje dotyczące asortymentu, a równolegle zadbaliśmy o zgodność listingów z aktualnymi wymaganiami SEO oraz spójny standard prezentacji produktów.

Następnie skoncentrowaliśmy działania na produktach o największym potencjale sprzedażowym, łącząc rozwój contentu z reklamą nastawioną na rentowność – zwiększyliśmy wsparcie bestsellerów, ograniczyliśmy budżety na słabiej rotujące SKU i wdrożyliśmy kampanie defensywne. Uzupełnieniem była analiza opinii klientów, która pozwoliła wskazać konkretne obszary wymagające poprawy.

WSPÓŁPRACA

Współpraca obejmowała kompleksowe prowadzenie sprzedaży na Amazon.de oraz bieżące wsparcie partnera w rozwoju kanału. W ramach działań odpowiadaliśmy za:

- zarządzanie ofertą i katalogiem oraz optymalizację portfolio
- rozwój contentu, A+ Premium i SEO
- prowadzenie i optymalizację kampanii reklamowych
- analizę wyników i przygotowywanie rekomendacji rozwojowych
- weryfikację możliwości rozszerzenia sprzedaży na kolejne marketplace

REZULTATY

Rozwój sprzedaży na Amazon.de przyniósł **17% wzrost GMV** w II kwartale 2026 roku względem analogicznego okresu rok wcześniej. Jednocześnie **średnia wartość zamówienia wzrosła o 19,8%**, zwiększając wartość sprzedaży generowanej przez kanał.

Rozwojowi sprzedaży towarzyszyło dalsze wzmacnianie oferty – 78 produktów objęliśmy A+ Premium, a listingi dostosowaliśmy do aktualnych wymagań SEO. Równolegle skoncentrowaliśmy wsparcie reklamowe na produktach o największym potencjale sprzedażowym, tworząc **podstawę do dalszego skalowania kanału**.



+17% wzrostu wartości sprzedaży *rok do roku*