

# deeploy

**Poméol: Étude de cas sur Amazon  
dans la catégorie de la beauté.**

amazon ads

Advanced  
partner

## Comment Deeploy a contribué à développer la notoriété et le repeat purchase de **Poméol** dans une catégorie concurrentielle ?

Face à une concurrence intense dans les compléments alimentaires, Poméol vise à renforcer sa notoriété, fidéliser les clients et développer la catégorie minceur sur Amazon.

# Poméol



+123%  
de CA  
en 2022

### Analyse

#### concurrentielle

Identifier les concurrents directs par l'analyse du contenu et de la tarification.

### Optimisation Ads

Rationaliser les dépenses publicitaires par catégorie.

### Innovation Produit

Utiliser le DSP pour développer les NTB et se démarquer avec les pages A+ premium.

### Fidélisation Client

Stimuler la fidélisation avec des remises et des bundles

## Les résultats en France :



Augmentation du repeat purchase (43%) en 3 mois grâce à l'augmentation des remises. Catégorie médiane : 23%



+3k (CA TTC) chaque semaine grâce au lancement des campagnes DSP (+20% VS avant DSP)

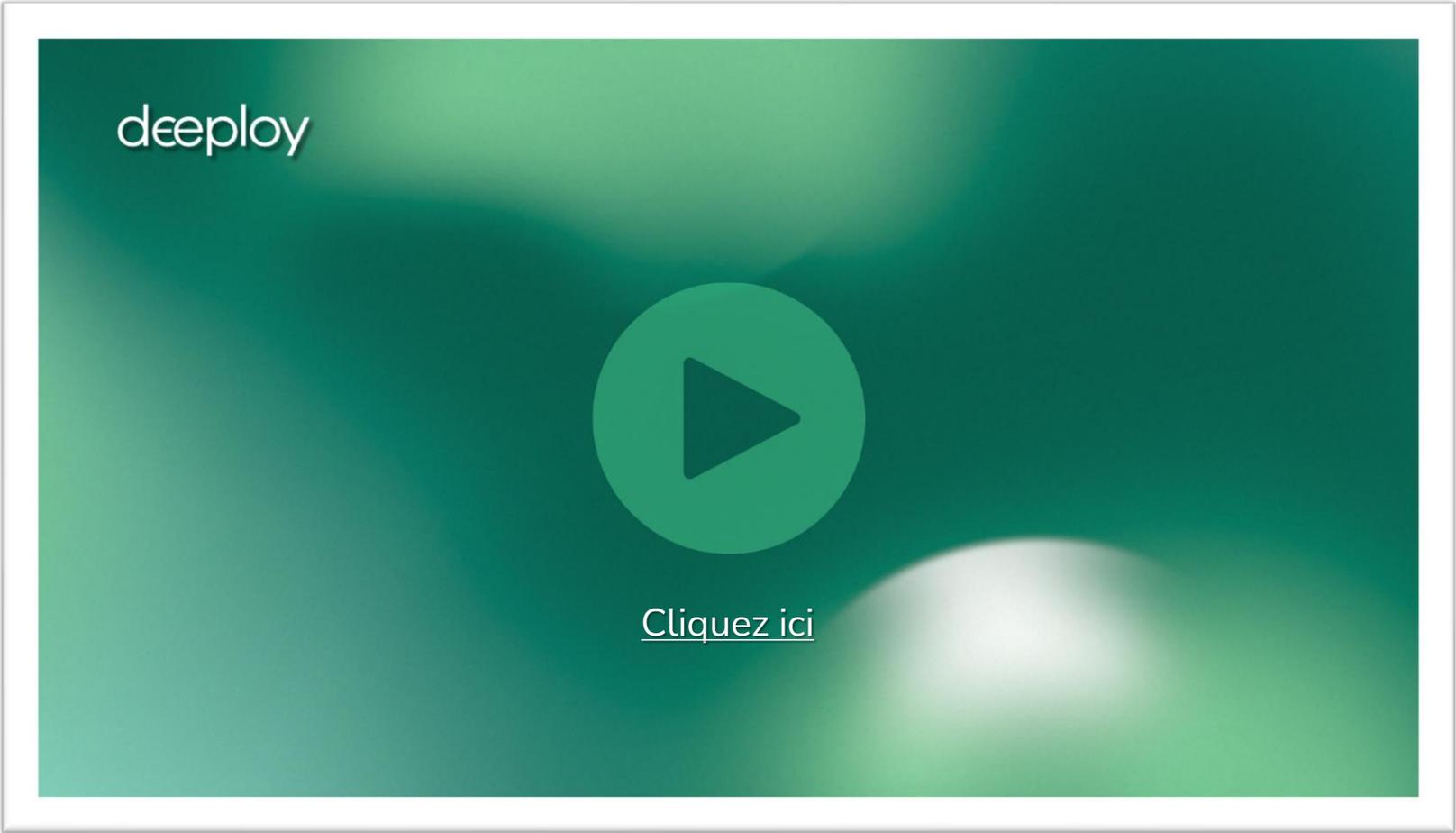


Sur les ventes totales liées au DSP

**Win :** Réussir à advertiser les produits minceurs sur Amazon grâce au DSP

5k dépensé en 4 mois pour 14k de ventes avec un RoAS à 3

TÉMOIGNAGE  
CLIENT



**Deeploy, 1ère agence indépendante certifiée Amazon Ads Advanced Partner  
vous aide à devenir leader de votre catégorie sur Amazon.**



**SACHA LABBOUZ**

Account Executive

Sacha@deeploy.fr

06 44 60 67 06

deeploy