AMVisor

USE CASE · PPC ENGINE

+52,7 % Ad-Umsatz bei niedrigerem ACoS

Ein Amazon Vendor wollte vorhandenes Wachstumspotenzial ausschöpfen, ohne zusätzlichen manuellen Optimierungsaufwand aufzubauen. Die PPC Engine übernahm die laufende Gebotsoptimierung innerhalb definierter Profitabilitätsziele.



Anonymisiertes Kundenprofil · Marktplatz: amazon.de · Amazon Vendor · Vergleichszeitraum: 18 Tage · Stand August 2026

+52,7 %	+88,4 %	−15,4 %	−1,13 pp
AD-Umsatz	**BESTELLUNGEN**	**CPC**	**ACOS**
5.663 € → 8.648 €	311 → 586	0,47 € → 0,40 €	22,55 % → 21,42 %

Bestehende Kampagnen. Ungenutztes Potenzial.

DIE AUSGANGSLAGE

Die Kampagnen waren bereits aktiv. Im Tagesgeschäft fehlte jedoch die Zeit, Gebote kontinuierlich auf Keyword-, Produkt- und Target-Ebene zu optimieren. Dadurch blieben Sichtbarkeit, Bestellungen und Umsatzpotenziale ungenutzt.

DAS SET UP

- 14 aktive Kampagnen mit über 300 Artikeln
- Ziel: profitables Umsatzwachstum
- Optimierung innerhalb definierter ACoS- und Vendor-ACoS-Zielwerte

DER ANSATZ

Die PPC Engine übernahm die laufende Gebotsoptimierung innerhalb der definierten Budget- und Profitabilitätsziele. Jede Anpassung ist datenbasiert und dokumentiert.

485	146	14
GEBOTS-ANPASSUNGEN	TARGETS	AKTIVE KAMPAGNEN

DAS ERGEBNIS NACH NUR 18 TAGEN

5,18 €

Zusätzliche Ad-Umsatz pro zusätzlichem Werbe-Euro

575,73 € zusätzlicher Ad Spend erzeugten 2.984,64 € zusätzliche Ad-Umsatz.
Das zusätzliche Wachstum war profitabler als das bestehende Werbegeschäft.

KPI	OHNE PPC Engine	MIT PPC ENGINE	Δ
Ad-Umsatz	5.663,26 €	8.647,90 €	**+52,7 %**
Ad Spend	1.276,89 €	1.852,62 €	**+45,1 %**
Impressions	408.830	592.537	**+44,9 %**
Klicks	2.700	4.631	**+71,5 %**
Bestellungen	311	586	**+88,4 %**
CPC	0,47 €	0,40 €	**−15,4 %**
CTR	0,66 %	0,78 %	**+0,12 pp**
Conversion Rate	11,52 %	12,65 %	**+1,13 pp**
ACoS	22,55 %	21,42 %	**−1,13 pp**
ROAS	4,44	4,67	**+5,2 %**

Wie viel Potenzial steckt in deinen Kampagnen?

Wir analysieren deine bestehenden Kampagnen und zeigen dir live, welchen Einfluss die PPC Engine auf Umsatz, Effizienz und Wachstum haben kann..

Termin buchen →

René Heubach
rheubach@amvisor.com
+49 371 355888 36

Methodik: gleich lange Zeiträume vor und mit PPC Engine. Vendor-Attribution kann bis zu 14 Tage nachlaufen, die Mit-PPC Engine Werte sind daher eher konservativ. Ergebnisse variieren je nach Sortiment und Wettbewerb.