**AMAZON 26/09/19 – DEALS EVENTS KICKOFF**

? quelles possibilités sur Amazon prime now ?

**FORMATS ADS**

**Sponsored product / brand**

Brand store live fin octobre

Possibilité de faire une catégorie « top deal » et faire apparaitre nos promos

Sponsored brand 🡪 22% de retour en plus si redirection vers store vs fiche produit

**Display**

Format vidéo en display possible

Format display 🡪 pour driver du trafic sur la catégorie grocery

Possible de lier amazon avec plateforme externe si non ecommerce

Product display ads 🡪 pertinent sur le BtoB (ex : pluguer empreinte auprès d’une page produit patisserie). Choix d’ASIN possible.

Possibilité de pluger un bouton amazon sur vidéo sur plateformes digitales (possible avec campagne Bio ?)

**Christmas store**

Live du 15/10 au 25/12

Quel ROI derrière vs autres formats ?

**Pages catégorie**

Budget qui s’accumule tous les mois (accord Amazon) pour rajouter des banners dans les pages catégorie.

Vérifier avec Nico du budget dispo ?

**HP**

Possible d’être plugé sur la HP amazon 🡪 objectif trafic

En Q4 🡪 50% de la pop française sera sur Amazon.

Attention, pas de ROI en CA direct sur Amazon mais retour en offline / notoriété.

Pourquoi investir sur Facebook vs Amazon ??

**Offline**

Print & TV

20k€ pour le print

**DATA**

Possible de pluger un pixel Amazon sur site, ou site partenaire si partenariat (aufeminin par ex)

Possible de croiser notre data avec la data Amazon pour mieux

Targeter sur les données consos (lifestyle, in-market)

Subscribe pour POG ??

**CONTENT**

**Page A+**

5,6% increase of sales with A+

18% de vues en + with A+

Améliore le référencement naturel

10k€ la page A+ premium

**Vine (club des testeurs)**

Possible une seule fois dans la vie d’un produit 🡪 maximiser le nombre de testeurs en une seule fois.

43x more sales on a product having an average rating between 3 and 5 stars

**Photos**

Possibilité de passer par Amazon pour les photos (studio à Barcelone) 🡪 deadline au 4 octobre

500€ / produit

+54% de ROI avec photo produit out of the box

Recos :

* Utiliser les 7 slots dispos
* Présenter les produits out of the box
* Visuels d’ambiance
* Features (dos de pack avec ingrédients, transparence cacao, fabriqué en France…)

Exemple de pukka

Être prêt le 1er novembre

**PROMOS**

Black Friday week 🡪 inévitable

Prévoir un push sur le out-amazon (RS, influence)

Pas possible de limiter les quantités sur les promos type best deals

Best deal de minimum -25%

Attention à être bien en synergie avec les promos GMS pour éviter les matchings

Ex : Papillotes à 6€ chez Carrefour au lieu de 9€ 🡪 promo Amazon annulée car matching

**ROI**

Possibilité d’analyser les ventes Offline générées par Amazon