



SSC-LUXON · AMAZON.FR · AUSSENBELEUCHTUNG

Die Kaufquote hat sich fast verdreifacht. Gleicher Traffic. Kein Rabatt.

Am 13. Juli 2026 kam das Prüfwerk Siegel auf das Hauptbild der ELEVA Treppenleuchte von SSC-LUXon auf Amazon.fr. Sonst wurde nichts verändert. In den 14 Tagen danach stieg die Kaufquote von 1,9 auf 4,9 Prozent, bei praktisch unveränderten Besucherzahlen.



Hauptbild nach der Umstellung. Französisches Siegel mit Note, Prüfdatum, Lizenznummer und QR Code, geprüft für den Markt FR.

+161 %

Kaufquote

Einheiten pro Sitzung, 1,86 % auf 4,85 %

+196 %

Umsatz pro Tag

14 Tage danach gegen die 28 Tage davor

+9 %

Sitzungen pro Tag

Der Zuwachs kommt fast vollständig aus der Conversion

p = 0,039

Statistisch abgesichert

Exakter Test nach Fisher, einseitig, auf Sitzungsebene

AUSGANGSLAGE

Die ELEVA Treppen- und Wandleuchte von SSC-LUXon auf Amazon.fr. Sichtbarkeit war da, der Artikel bekam konstant Besucher. Was fehlte, war der letzte Schritt: von diesen Besuchern kaufte nur etwa jeder fünfzigste.

MASSNAHME

Prüfung nach dem Prüfwerk Standard, Ergebnis Note 1,6, „très bien“. Das Siegel wurde am 13. Juli 2026 in französischer Fassung auf das Hauptbild gesetzt, mit Lizenznummer und QR Code zur Echtheitsprüfung. Preis, Text, Bullet Points und Bewertungen blieben gleich.

ERGEBNIS

Der Besucherstrom blieb praktisch unverändert, die Kaufquote stieg auf fast das Dreifache. Der durchschnittliche Verkaufspreis lag danach sogar leicht höher als davor. Der Zuwachs kommt also nicht über einen Rabatt.

Die Leute haben das Produkt vorher genauso oft gesehen. Nach der Umstellung haben sie es **fast dreimal so oft gekauft**.



Vorher gegen nachher

Alle Werte pro Tag und indexiert auf 100 für den Zeitraum vor der Umstellung, damit die Zahlen des Kunden vertraulich bleiben. Vergleichsbasis sind die 28 Tage vor der Umstellung gegen die 14 Tage danach.

Kennzahl	15.06.–12.07.	14.07.–27.07.	Veränderung
Umsatz pro Tag (Index)	100	296,0	+196 %
Verkaufte Einheiten pro Tag (Index)	100	285,7	+186 %
Einheiten pro Sitzung	1,86 %	4,85 %	+161 %
Sitzungen pro Tag (Index)	100	109,3	+9 %
Ø Verkaufspreis (Index)	100	103,6	+3,6 %
Buy-Box-Anteil	100 %	100 %	unverändert

1,9 %



4,9 %

KAUFQUOTE

Der eigentliche Hebel

Die Besucherzahl stieg nur um 9 Prozent, die Kaufquote um 161 Prozent. Fast der gesamte Mehrumsatz kommt also nicht aus mehr Reichweite, sondern daraus, dass sich mehr Besucher für den Kauf entschieden haben. Der Unterschied ist auf Sitzungsebene mit einem exakten Test nach Fisher geprüft, einseitig, $p = 0,039$.

Warum das funktioniert

1

Neuer Markt, keine Marke

In Frankreich kennt kaum jemand SSC-LUXon. Genau dort ersetzt ein sichtbarer Prüfnachweis das Vertrauen, das im Heimatmarkt aus Bekanntheit kommt.

2

In der Landessprache

Das Siegel ist auf Französisch gesetzt und trägt den Zusatz „contrôlé pour le marché FR“. Ein deutsches Siegel auf einer französischen Detailseite wirkt fremd statt vertrauenswürdig.

3

Kein Rabatt nötig

Der durchschnittliche Verkaufspreis lag danach sogar leicht höher. Der Zuwachs ist damit kein erkaufter Umsatz, sondern trägt die volle Marge.

METHODIK UND TRANSPARENZ

- Datenquelle: Amazon Seller Central Business Reports des Kunden, Marktplatz Frankreich. Keine Schätzungen.
- Zeitpunkt der Bildumstellung technisch belegt über den Zeitstempel der Amazon Bilddatei: 13.07.2026, 16:00 Uhr. Der Umstellungstag ist ausgeschlossen.
- 28 Tage davor gegen 14 Tage danach, alle Werte auf Tagesbasis normiert. Der reine 14 gegen 14 Tage Vergleich fällt noch deutlicher aus.
- Einzelnes Produkt mit überschaubaren Stückzahlen, deshalb ist der Conversion-Unterschied zusätzlich statistisch geprüft.
- Preis, Buy-Box-Anteil, Titel, Bullet Points und Bewertungen blieben unverändert.
- Vorher-Nachher-Vergleich, kein A/B-Test. Ein einzelner Fall ist keine Garantie für gleiche Ergebnisse.

Neuer Markt, keine Bekanntheit? Dann brauchen Sie einen Beweis.

Prüfung nach 20 Kriterien, Zertifikat, Prüfbericht und Siegel in der jeweiligen Landessprache für Hauptbild, A+ Content, Verpackung und Shop. Zusätzliche Märkte ab 99 Euro pro Land und Jahr.