



Über die Marke

Mein Name ist Martha Silcott. Ich leite das Unternehmen FabLittleBag, das praktische kleine Hygienebeutel verkauft. Dabei handelt es sich um Beutel aus nachhaltigen Materialien zur Entsorgung von Tampons und Slupeinlagen, die die ansonsten umständliche und möglicherweise peinliche Entsorgung einfacher, hygienischer und angenehmer machen. FabLittleBag wurde geschaffen, um Personen, die sich bemühen, nachhaltigere Entscheidungen zu treffen, eine umweltfreundlichere Alternative zu bieten.

Was sind einige der größten Herausforderungen, denen sich Ihr Unternehmen gegenüber sieht?

Die größte Herausforderung ist die oft schwierige Aufklärung und Kommunikation zum Umgang mit Tabuthemen wie der Periode. Die zweitgrößte Herausforderung ist es, mit unserem nachhaltigen Produkt die vielen Fehlinformationen zu überwinden, damit Kunden wissen, dass sie unseren Produkten vertrauen können.

Was fanden Sie an Amazon Launchpad ansprechend?

Was uns an Amazon Launchpad am meisten angesprochen hat, war die Tatsache, dass Nachhaltigkeit im Mittelpunkt steht. Diese zusätzliche Unterstützung ist großartig, um die Bekanntheit und das Bewusstsein für nachhaltigere Produkte zu fördern.

Wie hat Amazon Launchpad Ihrer Marke geholfen?

Durch Amazon Launchpad konnte unsere Marke zusätzliches Umsatzwachstum verzeichnen. Im letzten Jahr sind unsere Verkäufe bei Amazon um über 100% gestiegen.

Amazon Launchpad hat einen wesentlichen Teil zu diesem zusätzlichen Wachstumsschub beigetragen.

Amazon Launchpad hat unser Geschäft durch verschiedene Vorteile unterstützt, z.B. durch Rabatte auf Coupon-Gebühren. Das Wichtigste ist, Amazon-Kunden, die unsere Vision teilen, vermehrt auf nachhaltige Produkte aufmerksam zu machen. Eine Herausforderung, die wir mit Hilfe von Amazon Launchpad überwinden konnten, ist die Aufklärung über das „Climate Pledge Friendly“-Siegel, für das wir uns hoffentlich in Zukunft qualifizieren können.

Welches Wachstum erwarten Sie sich für FabLittleBag durch Amazon Launchpad?

Ich glaube, dass wir durch unsere Partnerschaft mit Amazon Launchpad unser Wachstum weiter steigern und Menschen verstärkt sensibilisieren können, bei ihrem Einkauf bei Amazon bessere Entscheidungen zu treffen.

Wie würden Sie Amazon Launchpad in drei Worten beschreiben?

Ich würde es als kollaborativ, bewusst und fabelhaft bezeichnen.



“ Im letzten Jahr sind unsere Verkäufe bei Amazon um über 100% gestiegen. Amazon Launchpad hat einen wesentlichen Teil zu diesem zusätzlichen Wachstumsschub beigetragen.

Martha Silcott CEO

FabLittleBag

Standort: Vereinigtes Königreich

Branche: Drogerie und Körperpflege

Einführungsjahr Amazon Launchpad: 2021

For more stories please visit:

<https://sell.amazon.de/programme/launchpad>