

## SUCCESS STORY: DADARO

# EINE EMPFEHLUNG, DIE SICH AUSZAHLT

## WIE SELLERLOGIC LOST & FOUND DAS FAMILIENUNTERNEHMEN DADARO IN DER CORONAKRISE UNTERSTÜTZT

### HINTERGRUND

2008, in einem der härtesten Jahre der Wirtschaftskrise in Spanien, beobachtete das 2004 gegründete Familienunternehmen Dadaro, wie der traditionelle Handel langsam erstarb. Das auf Herstellung, Ankauf und Verkauf von Schmuck spezialisierte Unternehmen hatte zudem mit dem drastischen Anstieg des Goldpreises zu kämpfen, was die Nachfrage für hochwertigen Schmuck weiter drückte.

Zu diesem Zeitpunkt war sich CEO Luis Gómez sicher, dass er etwas Neues wagen musste, um das Familienunternehmen zu retten: den Vertrieb über das Internet.

### HERAUSFORDERUNG

Nachdem Luis Gómez den Onlineshop MondePetit etabliert hatte, entschied er sich, seine Aktivitäten auch auf Amazon auszuweiten. Mit seinem Shop Dadaro auf amazon.es erkannte er schnell, dass der Marktplatz ihm nicht nur die Tore in Spanien öffnet, sondern in ganz Europa.



#### ÜBER DADARO



**GRÜNDUNG:**  
2004



**BRANCHE:**  
Schmuck



**ARTIKEL BEI AMAZON:**  
ca. 1.600 SKUs



**SENDUNGEN:**  
ca. 700 pro Monat

„Der FBA-Service und die damit verbundene Multichannel-Logistik hatte einen gravierenden Einfluss auf unser Geschäft“, bestätigt Luis Gómez. „Auch mit Blick auf den Kundenservice hat uns FBA sehr geholfen, da Amazon die Kundenanfragen selbst bearbeitet. Aber uns war auch klar, dass selbst ein Riese wie Amazon nicht perfekt arbeitet. Bei so vielen Warenbewegungen mussten zwangsläufig Produkte kaputt oder verloren gehen.“

## LÖSUNG

Amazon Beratungsagentur VGAMZ empfiehlt SellerLogic

Während der harten Lockdown-Maßnahmen wegen der Coronakrise in Spanien wusste Luis Gómez seine Zeit zu nutzen und bearbeitete seine E-Mails. Auf diesem Wege erfuhr er von VGAMZ, einer der ersten spanischen Beratungsagenturen für den Verkauf auf Amazon: „Die E-Mail weckte meine Aufmerksamkeit und ich nahm mir die Zeit, den Podcast von VGAMZ

zu hören und wurde so auf den Youtube-Kanal der Agentur aufmerksam. Als ich dort das Video-Tutorial über Lost & Found sah, sagte ich mir selbst: Das ist genau das, was wir brauchen“, erzählt Luis Gómez. „Ich schrieb mir den Namen des Tools auf und nur ein paar Tage später hatte ich bereits einen Account bei SellerLogic erstellt.“

## ERFOLGE MIT SELLERLOGIC LOST & FOUND

„Alles war einfach und super schnell aufgesetzt. Wir brauchten nicht mal Unterstützung vom SellerLogic-Kundenservice. Der Registrierungsprozess war bequem und das Tool mit nur wenigen Klicks eingerichtet. Nach kurzer Zeit erschienen auch schon die ersten Erstattungsansprüche. Ich konnte es nicht glauben, als ich 117 Fälle sah.“

„Die Tatsache, dass ich den ganzen Prozess automatisieren konnte, also das Aggregieren der einzelnen Berichte wie auch die umfassende Analyse nach auffälligen Transaktionen, kam mir insbesondere in der aktuellen Lage sehr gelegen“, ergänzt



**3886 €**  
RÜCKERSTATTUNG  
VON AMAZON

Luis Gómez. „Es war noch nie so einfach, die Ansprüche bei Amazon geltend zu machen. Ich muss nur noch die nötigen Informationen kopieren und bei Amazon einfügen.“

„Ohne SellerLogic hätte ich wohl nie Rückerstattungen in Höhe von über 3886 Euro erhalten. Besonders in der derzeitigen Situation, in der ständige Änderungen durch Amazon meine Aufmerksamkeit brauchen, wäre es mir nicht möglich gewesen, mich um die Rückerstattungen zu kümmern“, fährt Luis Gómez fort. „Aus meiner Sicht haben Unternehmen nichts zu verlieren. Ich kann das Tool nur jedem empfehlen.“

### HABEN SIE INTERESSE AN LOST & FOUND VON SELLERLOGIC?

Rufen Sie uns unter **+49 211 900 64 0** an, oder lassen Sie uns per E-Mail unter **cs-de@sellerlogic.com** wissen, wie wir Ihnen weiterhelfen können.

[www.sellerlogic.com](http://www.sellerlogic.com)