

## SUCCESS STORY: FJ TRADING

# MEHR BUY BOX – MEHR UMSATZ

**UNSER KUNDE FJ TRADING NUTZT DEN SELLERLOGIC REPRICER – UND KONNTE SO BUY BOX-ANTEIL UND UMSATZ ERHÖHEN!**

## HINTERGRUND

Bereits seit 2004 tummelt sich Frank Jemetz in der Welt der Online-Marktplätze. Was am Anfang noch hauptsächlich über Ebay stattfand, hat sich mittlerweile hin zu Amazon verschoben. „Wir haben viel ausprobiert“, sagt der CEO heute. „Von Schlauchbooten bis hin zu Milchaufschäumern war alles dabei.“

Dann nahm Frank Jemetz Sneaker von Adidas ins Sortiment. „Dabei sind wir irgendwie hängen geblieben.“ Jetzt verkauft sein Unternehmen FJ Trading vor allem Schuhe und das hauptsächlich über Online-Marktplätze.

## FJ TRADING

### ÜBER FJ Trading



**GRÜNDUNG:**  
2013



**BRANCHE:**  
Schuhe



**ARTIKEL BEI AMAZON:**  
ca. 100.000 SKUs



**SENDUNGEN:**  
ca. 50.000 / Monat

## HERAUSFORDERUNG

Ohne Amazon würde es FJ Trading heute so nicht geben, denn dort sind viele Käufer, sagt Frank Jemetz. „Aber der Konkurrenzdruck im Retailhandel ist dort besonders enorm. Teilweise liegen die Preise unter dem Einkaufspreis.“ Ein Minusgeschäft kommt allerdings nicht in Frage.

Gleichzeitig ist Amazon die wichtigste Verkaufsplattform und für den meisten Umsatz verantwortlich. Klar war also: Eine andere Strategie musste her. „Bei so niedrigen Verkaufspreisen kann man auf lange Sicht nicht mithalten.“ Bei mittlerweile rund 100.000 SKUs war die Preisoptimierung manuell allerdings schnell nicht mehr zu leisten. Ein automatisiertes Tool musste her.

## LÖSUNG

### Mehr Umsatz dank dem SellerLogic Repricer

„Ohne Repricer geht es gar nicht mehr“, sagt Frank Jemetz. „Seit wir den SellerLogic Repricer nutzen, ist der Buy Box-Anteil unserer Produkte signifikant gestiegen.“ Insbesondere die integrierte Buy Box-Strategie war ausschlaggebend, dass FJ Trading das Tool von

SellerLogic nutzt: „Vorher waren wir bei einem anderen Anbieter, aber das Tool optimierte nicht dezidiert auf die Buy Box hin.“ Auch ein eigens programmierter Repricer brachte nicht den gewünschten Erfolg, denn der Aufwand war viel zu hoch.

## ERFOLGE MIT SELLERLOGIC

Das ist bei SellerLogic anders: „Wenn ich einmal die Regeln angelegt habe, muss ich mich danach um fast nichts mehr kümmern. Die Einrichtung war dank der automatischen Imports super einfach und auch die Arbeit des Repricers überzeugt: Die Buy Box-Quote ist sehr gut.“ Außerdem sei die Kundenbetreuung 1A und das Tool werde kontinuierlich weiterentwickelt.



„Der SellerLogic Repricer hat eine hohe Verfügbarkeit, Fehler kommen wirklich nur selten vor und werden schnell wieder behoben“, meint

Frank Jemetz. Wichtig ist auch, dass das System einen einmal gesetzten Minimalpreis niemals unterschreitet, um den Preiskampf auf Amazon nicht noch zu befeuern. „Bei SellerLogic können wir uns darauf verlassen!“

Mit dem Repricer von SellerLogic ist Frank Jemetz rundum zufrieden: „Die Buy Box-Strategie, die nur einen minimalen manuellen Aufwand erfordert,

und die geringe Fehlerquote sprechen schon für SellerLogic. Am wichtigsten ist aber: Der Repricer funktioniert einfach!“

### HABEN SIE INTERESSE AM SELLERLOGIC REPRICER FÜR AMAZON?

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)