

CASO DE ÉXITO: FJ TRADING

MÁS BUY BOX - MÁS VOLUMEN DE VENTAS

 **CÓMO FJ TRADING USA EL REPRICER DE SELLERLOGIC - ¡INCREMENTANDO SU PRESENCIA EN LA BUY BOX Y SU VOLUMEN DE VENTAS!**

CONTEXTO

Frank Jemetz ha estado rondando por el mundo de los mercados en línea desde 2004. Al principio, lo hacía mayormente a través de eBay, pero ahora se ha trasladado a Amazon. „Hemos probado muchas cosas“, dice el CEO hoy. „Desde botes inflables hasta espumadores de leche, vendíamos de todo.“ Después, Frank Jemetz añadió a su surtido zapatillas de Adidas. „Y de alguna manera nos quedamos atascados“. Ahora su compañía, FJ Trading, vende sobre todo zapatos, principalmente a través de mercados en línea.

SITUACIÓN INICIAL

Sin Amazon, FJ Trading no existiría hoy en día, porque hay muchos compradores, dice Frank Jemetz. „Pero conlleva a que la presión de la competencia en el comercio minorista sea muy grande. A veces los precios están por debajo del precio neto de compra“. Una venta con pérdidas estaría fuera de lugar.

FJ TRADING

SOBRE FJ Trading



FUNDADA EN:
2013



SECTOR:
Calzado



ARTÍCULOS EN AMAZON:
100.000 SKU



ENVÍOS:
Apróx. 50.000 al mes

Al mismo tiempo, Amazon es la plataforma de ventas más importante y es responsable de la mayor parte del volumen de negocios. Así que estaba claro que se necesitaba una estrategia diferente. „No se puede mantener el ritmo a largo plazo con precios de venta tan bajos.“ Pero con 100.000 SKUs, rápidamente se hizo imposible optimizar los precios manualmente. Se necesitaba una herramienta automatizada.

SOLUCIÓN

Más volumen de ventas gracias al Repricer de SellerLogic

„Sin un Repricer no vas a ningún lado“, dice Frank Jemetz. „Desde que usamos el Repricer de SellerLogic, la presencia de nuestros productos en la BuyBox ha aumentado significativamente.“ Sobre todo la estrategia integrada llamada ‚BuyBox‘ fue un factor decisivo a la hora de usar la

herramienta de SellerLogic por parte de FJ Trading: „Habíamos estado antes con otro proveedor, pero la herramienta no se optimizaba con la finalidad de ganar la ‚BuyBox‘“. Incluso un Repricer propio especialmente programado para ello no tuvo el éxito deseado, porque el gasto fue demasiado alto.

EL ÉXITO CON SELLERLOGIC

Esto es diferente con SellerLogic: „Una vez que he creado los parámetros, no tengo que preocuparme por casi nada más. Gracias a las importaciones automáticas, la configuración fue súper fácil y el trabajo del Repricer también fue convincente: „La cuota de participación de la BuyBox es muy buena. Además, el servicio de atención al cliente es de primera categoría y la herramienta está en continuo perfeccionamiento.“

„Y el Repricer de SellerLogic está siempre al alcance de la mano, apenas ocurren errores y se rectifican

rápidamente“, dice Frank Jemetz. Es muy importante que el sistema nunca caiga por debajo de un precio mínimo establecido para no fomentar la guerra de precios en Amazon. „¡Con SellerLogic podemos estar tranquilos!“

Frank Jemetz está completamente satisfecho con el Repricer de SellerLogic: „La estrategia de la BuyBox, que solo requiere un mínimo ajuste manual, y la baja tasa de error ya hablan en favor de SellerLogic. Pero lo más importante: ¡El Repricer sencillamente funciona!“



¿ESTÁ INTERESADO EN EL REPRICER DE SELLERLOGIC PARA AMAZON?

Llámenos al +49 211 900 64 0 o háganos saber vía e-mail a cs-es@sellerlogic.com en qué podemos ayudarle.

www.sellerlogic.com