

CASO DE ÉXITO: OUTLET-SOFA DIRECT

UNA LLAMADA DE UN VALOR DE 20 000 €

CÓMO UNA LLAMADA INESPERADA AHORRÓ A OUTLET-SOFA DIRECT TIEMPO, ESFUERZO Y MILES DE EUROS

HISTORIA

La idea de Outlet-Sofa Direct nace cuando varios fabricantes especializados en la fabricación de artículos para el descanso y bienestar, unen sus fuerzas para ofrecer a sus clientes la posibilidad de acceder directamente a todos aquellos artículos que pasan por el desalmacenamiento en fábrica. Brindándole de esta manera al consumidor la mejor calidad al precio ideal.

En 2005, a raíz de la inevitable transformación digital del sector del mueble, la empresa no dudó ni un solo instante en apostar por el comercio en línea.

SITUACIÓN INICIAL

Debido a la sólida y reconocida reputación del gigante del comercio electrónico, Outlet-Sofa Direct decidió en el 2015 comenzar a catalogar sus productos en Amazon. “Querer tener grandes números de ventas online y no vender en Amazon la mayoría de las veces no es compatible hoy en día” afirma Francesco, el encargado de la tienda en Amazon.



SOBRE OUTLET-SOFA DIRECT



FUNDADA EN:
2005



SECTOR:
Muebles/Artículos para el descanso y salón



ARTÍCULOS EN AMAZON:
alrededor de 2000 SKUs



ENVÍOS:
aprox. 8000 al mes

“Actualmente vendemos en varios Marketplace: eBay, Cdiscount, pero el hecho de vender en Amazon y utilizar Amazon FBA ha impulsado las ventas de forma significativa para nosotros” comenta Francesco. “Evidentemente, todo tiene sus ventajas e inconvenientes y en el caso de Amazon FBA es el hecho de perder el control de las devoluciones de los clientes. Notaba que había datos que no coincidían pero simplemente confiaba en que Amazon nos informaría de los errores; lamentablemente no era así”, explica Francesco.

SOLUCIÓN

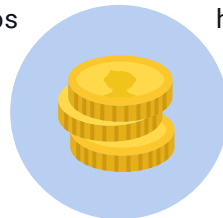
Una llamada inesperada que cambió todo

“Pese a que imaginaba que había errores en las transacciones del FBA, esto es un tema que lo teníamos apartado ya que requiere tiempo y esfuerzo. Sin embargo, todo esto cambió con la

inesperada llamada de Mónica, una representante del equipo de SellerLogic. Su amabilidad y su profesionalidad me convenció desde un principio ya que me explicó todo de manera rápida y detallada”.

EL ÉXITO DE LOST & FOUND DE SELLERLOGIC

“Vista la situación en la que nos encontrábamos con nuestra mercancía de FBA, sabía que había una gran posibilidad de que el volumen de casos de errores o incidencias fuese alto, pero en un principio tampoco pensé que pudiese llegar a ahorrarnos tanto dinero. A lo largo de 3 meses, el uso de Lost & Found ha probado todo lo contrario. Ya llevamos recuperados 20 000 euros y estamos completamente convencidos de que la herramienta funciona”, afirma Francesco.



20 000 €
REEMBOLSADOS
POR AMAZON

“Desde un principio, Mónica me guió durante el proceso de dada de alta y me informó de todas las etapas a seguir. Cabe destacar también que el resto del equipo de SellerLogic siempre se ha mostrado muy disponible y presente. Incluso cuando se les avisa de problemas de última hora. Gracias a todo el equipo y a lo intuitiva que es la herramienta, no solo la reclamación de los casos ha permitido ahorrarnos mucho tiempo, sino que nos ha ayudado a recuperar el dinero que nos correspondía”.

¿ESTÁ INTERESADO EN LOST & FOUND DE SELLERLOGIC?

No dude en ponerse en contacto con nosotros vía correo electrónico cs-es@sellerlogic.com o por teléfono **+49 211 900 64 110**, estaremos encantados de ayudarle y responder a todas sus preguntas.

www.sellerlogic.com/es