

HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE : UNIVERS CAKE

« LES COÛTS DU REPRICER SONT COUVERTS PAR LES REMBOURSEMENTS DE LOST & FOUND ! »

UP'NBOOST AVAIT DÉJÀ ESSAYÉ D'AUTRES REPRICERS, MAIS AUCUN N'ÉTAIT CONVAINCANT - JUSQU'À CE QUE L'AGENCE DÉCOUVRE NON SEULEMENT LE REPRICER DE SELLERLOGIC, MAIS AUSSI LOST & FOUND.

CONTEXTE

Avec la marque « Univers Cake », l'agence web UP'NBOOST s'est lancée dans le commerce des produits de boulangerie et de confiserie. À l'origine, UP'NBOOST avait conçu le concept pour un client, qui n'a finalement pas pu le mettre en œuvre, faute de temps. Mais l'agence était convaincue par l'idée et a permis à Univers Cake de voir le jour. Il s'est vite avéré que la jeune marque avait beaucoup de potentiel - surtout sur Amazon. Les ventes ont décollé rapidement.

SITUATION INITIALE

Pour Jean-Bernard Freymann, co-directeur d'UP'NBOOST, il était clair dès le départ que le défi principal d'un vendeur de plus de 1.500 produits dans un environnement très concurrentiel, c'était de gagner du temps. « Parallèlement, nous devons travailler à maintenir nos marges, malgré les conditions très concurrentielles », explique M. Freymann. « Nous avons un grand nombre de concurrents sur Amazon qui vendent exactement le même produit. Le facteur principal est donc le prix. Or, il est très

difficile de surveiller manuellement la compétition en continu et en temps réel », poursuit M. Freymann. Dans ces conditions, l'utilisation du service Expédié par Amazon (FBA) et celle d'un repricer étaient des étapes logiques pour rester compétitif et maintenir une forte présence dans la Buy Box. Avant qu'UP'NBOOST ne découvre SellerLogic, l'agence avait déjà essayé d'autres repricers. Mais ces outils n'étaient ni techniquement ni économiquement convaincants.

 univers cake

AVEC UNIVERS CAKE

**ANNÉE DE FONDATION :**

2016

**SECTEUR :**Produits de pâtisserie /
décoration de gâteaux**ARTICLES SUR AMAZON :**

env. 3.000 SKU

**EXPÉDITIONS :**

env. 850 par mois

SOLUTION

SellerLogic convainc par ses caractéristiques uniques.

« Dans un secteur où les marges ont tendance à être limitées, le coût du Repricer est entré en ligne de compte, à côté de ses caractéristiques techniques », explique M. Freymann. « Après avoir examiné différents outils, SellerLogic nous a convaincu non seulement par le prix, mais aussi par certaines options spéciales telles que la possibilité d'appliquer différentes stratégies d'ajustement des prix à des

groupes de produits spécifiques ». Parallèlement, UP'NBOOST a également activé Lost & Found, un deuxième module de SellerLogic. Désormais, l'outil surveille tous les processus FBA d'Univers Cake et signale de manière fiable toute irrégularité constatée dans les centres logistiques d'Amazon. De ce fait, les demandes de remboursements peuvent être réclamées aisément.

LE SUCCÈS AVEC SELLERLOGIC :

« La configuration du Repricer était assez simple : nous n'avions qu'à importer un fichier avec les prix minimum et maximum de chaque produit. L'importation a été aisée et rapide. En quelques heures, la nouvelle tarification était prête à être utilisée », confirme Freymann. « Ces deux outils permettent de gagner énormément de temps. »

Aujourd'hui, la société ne perd plus d'argent au profit d'Amazon en raison d'erreurs FBA. Cerise sur le gâteau, les remboursements récupérés par UP'NBOOST au moyen de Lost & Found ont

immédiatement permis de couvrir l'abonnement du Repricer. « C'est la meilleure partie », dit le co-directeur, „Grâce à Lost & Found, nous pouvons compenser les coûts de repricing ! »



« De plus, l'équipe du service clientèle de SellerLogic est compétente et répond rapidement aux demandes de renseignements. La coopération avec une entreprise allemande bien structurée et orientée vers le client est très rassurante pour nous, confirme » M. Freymann.

INTÉRESSÉ PAR LE REPRICER DE SELLERLOGIC ?

Contactez-nous par e-mail à cs-fr@sellerlogic.com ou appelez-nous au **+49 211 900 64 100**. Nous serons heureux de vous aider et répondre à vos questions.

www.sellerlogic.com/fr