

SUCCESS STORY: MEINEMARKENMODE.DE

UNERWARTETER GELDSEGEN:



WIE MEINEMARKENMODE.DE 6-STELLIGE RÜCKERSTATTUNGEN

VON AMAZON ERHIELT

HINTERGRUND

Alexander Charatzoglou war sich bewusst, dass bei so vielen Lagerbewegungen auch Fehler passieren, doch fehlte immer die Zeit sich darum zu kümmern, bis zu einem entscheidenden Händlerworkshop.

Die Geschichte von meinemarkenmode.de klingt nach amerikanischem Traum. Um sein Studium zu finanzieren, begann der heutige Geschäftsführer Eugen Allerborn 2009 mit dem Handel auf eBay. Mit dem Zuwachs in der Familie musste sich Eugen entscheiden: 100% Studium oder 100% Geschäft. Er wagte den Schritt in die volle Selbständigkeit: Eine Entscheidung, die im Nachhinein viel Erfolg mit sich brachte. Heute führt er mit seinem Geschäftspartner und Freund Timo Bethlehem ein erfolgreiches Online-Geschäft mit 50 Mitarbeitern an zwei Standorten.



AUSGANGSLAGE

"Es war uns klar, dass wir einen gewissen "Warenschwund' in den FBA-Lägern haben. Bei über 30.000 Artikeln an 20 Lagerstätten und den daraus resultierenden Lagerbewegungen ist das unvermeidbar", erklärt Alexander Charatzoglou, seit 2012 Leiter des Sales Management beim Modeversandhändler meinemarkenmode.de. "Doch wie so häufig, gab es zu viele andere Aufgaben, die höher priorisiert waren. Darüber hinaus fehlten uns Kapazitäten, die Vorgänge manuell zu überprüfen".

Dies änderte sich erst, als Alexander während eines Amazon-Workshops mit einem Händlerkollegen ins Gespräch kam. Dabei fiel das Thema auch auf den Warenschwund in den FBA-Lägern. "Mein Händlerkollege gehörte zu den Pilotkunden von SellerLogic Lost & Found. Als er von einer initialen Rückerstattung im Wert eines Kleinwagens berichtete, beeindruckte mich das so sehr, dass ich den Test der Software sofort ganz oben auf meine Prioritätenliste gesetzt habe", erzählt Alexander Charatzoglou.



LÖSUNG

Automatisierte Analyse hundertausender Vorgänge in Minutenschnelle

Aufgrund der guten Erfahrungen des Händlerkollegen kam für meinemarkenmode.de nie eine andere Lösung in Frage als Lost & Found.

"Das Onboarding durch SellerLogic war überaus angenehm und verlief sehr einfach. Das Tool ist intuitiv und kann mit kurzer Einarbeitungszeit von jedem bedient werden. Seit dem Onboarding haben wir keine Unterstützung mehr gebraucht. Selbst dann nicht, wenn wir neuen Mitarbeitern die Fallbearbeitung übergeben haben. Eine echte Auszeichnung!", erzählt Charatzoglou über die Anfänge mit SellerLogic Lost & Found. "Das Tool ist unglaublich effizient. Hinter der intuitiven Bedienung steckt ein sehr ausgeklügeltes System, das die Fallbearbeitung sehr stark vereinfacht", ergänzt Alexander weiter.

ERFOLGE MIT SELLERLOGIC LOST & FOUND

meinemarkenmode.de konnte seit dem Start mit SellerLogic Lost & Found Rückzahlungen im Wert von ca. 200.000 Euro geltend machen. "Das ist schon kein Kleinwagen mehr, sondern ein ganzes Haus", lacht Herr Charatzoglou.

So überstieg der wirkliche Warenverlust in den FBA-Lägern deutlich die Erwartungen des Unternehmens. Dabei profitiert meinemarkenmode.de vom ausgeklügelten System, das auch solche Fehler findet, die manuell vermutlich unentdeckt blieben. Doch für Alexander Charatzoglou ist der menschliche Kontakt zu SellerLogic nicht weniger wichtig. Für ihn ist SellerLogic nicht nur ein Tool, das sein Unternehmen verwendet, sondern er wertschätzt das komplette

Team und dessen Service.

So findet er abschließend auch deutlich lobende Worte: "SellerLogic Lost & Found ist ein echter No-Brainer. Und das nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht. Die geringen Kosten, das Tool, die Technik dahinter, die erbrachten Dienstleistungen und das Team dahinter, einfach alles trägt dazu bei, dass wir rundum zufrieden sind."

200.000 €
RÜCKERSTATTUNG
VON AMAZON

HABEN SIE INTERESSE AM AMAZON REPRICER 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

