

SUCCESS STORY: OUTLET-SOFA DIRECT

EIN ANRUF, €20.000 WERT

 **WIE OUTLET-SOFA DIRECT DURCH EINEN UNERWARTETEN ANRUF ZEIT, MÜHE UND TAUSENDE VON EURO SPAREN KONNTE.**

HINTERGRUND

Outlet-Sofa Direct ist ein Zusammenschluss von verschiedenen Herstellern von Möbeln und Bettwaren, die ihr Sortiment ohne Zwischenhändler direkt aus der Fabrik oder dem Lager an Endkunden vertreiben wollten – mit dem Ziel, die beste Qualität zum besten Preis anbieten zu können.

Als sich 2005 die Möbelbranche der digitalen Transformation gegenüber sah, zögerte das Unternehmen keine Sekunde, in den Onlinehandel einzusteigen.

AUSGANGSLAGE

Im Jahr 2015 beschloss Outlet-Sofa Direct dann aufgrund der einschlägigen Reputation von Amazon, mit dem Verkauf über den Marktplatz zu starten: „Heutzutage ist es oft nicht möglich, ohne den Verkauf über Amazon eine hohe Zahl an Sales zu generieren“, sagt Francesco, der Marketplace Manager des Unternehmens.

„Wir verkaufen derzeit auf mehreren Marktplätzen, zum Beispiel eBay und Cdiscount, aber erst der Verkauf über Amazon und die Nutzung von Fulfillment by Amazon hat unseren Umsatz

erheblich gesteigert“, so Francesco. „Aber alles hat seine Vor- und Nachteile, und im Fall von FBA hat mir die Tatsache, dass wir die Kontrolle über unsere Retouren verloren haben, gezeigt, dass etwas nicht stimmt. Einige der von Amazon gelieferten Daten stimmten nicht mit unseren Zahlen überein. Aber in den meisten Fällen vertraute ich einfach darauf, dass Amazon uns ordnungsgemäß über Fehler informieren würde – das war aber leider nicht der Fall“, erklärt Francesco.



ÜBER OUTLET-SOFA DIRECT



GRÜNDUNG:
2005



BRANCHE:
Möbel, Wohnzimmer und Bettwaren



ARTIKEL BEI AMAZON:
ca. 2.000 SKUs



SENDUNGEN:
ca. 8.000 pro Monat

LÖSUNG

Ein unerwarteter Anruf verändert alles

„Obwohl ich geahnt habe, dass es bei den FBA-Transaktionen Fehler geben musste, haben wir dieses Thema immer beiseite geschoben, da es einen enormen Zeit- und Arbeitsaufwand für unser Team bedeutet hätte. All dies änderte

sich jedoch mit dem unerwarteten Anruf von Monica, einem Teammitglied von SellerLogic. Mit ihrer Freundlichkeit, Professionalität und ihren detaillierten Erklärungen überzeugte sie mich von Anfang an.“

ERFOLGE MIT SELLERLOGIC LOST & FOUND

„Angesichts der Situation, in der wir uns mit unseren Waren in den FBA-Lagern befunden hatten, vermutete ich bereits, dass das Fehlerrückkommen hoch sein würde. Trotzdem hätte ich niemals mit dieser Summe gerechnet! Im Laufe von 3 Monaten hat der Einsatz von Lost & Found das Gegenteil bewiesen: Wir haben bereits 20.000 Euro zurückerhalten! Wir sind restlos überzeugt – das Tool funktioniert!“, sagt Francesco.

„Monica hat mich von Anfang an begleitet. Schon während des

Registrierungsprozesses erklärte sie mir alle Schritte, die nach der Einführung des Tools auf uns zukommen. Ich möchte auch betonen, dass der SellerLogic Support immer zur Verfügung steht. Selbst wenn sie über Probleme erst in letzter Minute benachrichtigt wurden, kümmert sich der Customer Support zuverlässig darum. Dank dem SellerLogic-Team und der Benutzerfreundlichkeit des Tools bekommen wir FBA-Fehler sehr schnell gemeldet und sparen dadurch nicht nur sehr viel Zeit, sondern wir haben auch das Geld zurückerstattet bekommen, auf das wir Anspruch hatten.“



20.000 €
RÜCKERSTATTUNG
VON AMAZON

HABEN SIE INTERESSE AN LOST & FOUND 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