

CASO DE ÉXITO DE SELLERLOGIC: REWU.EU

ELEGANTES ACCESORIOS PARA EL HOGAR AL MEJOR PRECIO:

CÓMO REWU.EU GANA LA BUY BOX GRACIAS A SELLERLOGIC

LA HISTORIA DE REWU.EU Y SU RETO

Paralelamente a su trabajo de jornada completa en la empresa familiar de electrodomésticos, Florian Wucherpfennig estaba a la búsqueda nuevos retos. Tras la recomendación de un amigo comenzó a dedicarse a la venta en línea en Amazon.

Para mantener y alcanzar su éxito en Amazon, los vendedores en línea deben superar varios obstáculos y tomar diversas medidas. La atención al cliente y la optimización de precios forman la base del triunfo en la plataforma y hacen que el vendedor se diferencie de la competencia en masa. Florian Wucherpfennig reconoció nada más comenzar la venta en Amazon, que su negocio solo tendría éxito si la calidad del producto, la atención al cliente y el precio eran adecuados.

Amazon 'es un no parar': casi 1 de cada 2 euros gastados en internet acaba en este gigante del comercio online. En la agresiva competencia de precios de la venta online es necesario que la tienda en Amazon Rewu.eu destaque entre otros 100.000 vendedores online que hay en Alemania. Debido a que Florian Wucherpfennig vende principalmente mercancía al por menor, el director general debe hacer frente a una creciente competencia. Las consecuencias de tal competencia hace que haya brascas bajadas de precio y la mercancía tenga una alta rotación. "Nosotros no somos partidarios de

vender al cliente productos de baja calidad con tal de ofrecer un precio mínimo. Nuestras exigencias son ofrecer productos elegantes y de calidad, así como tener altos estándares en la atención al cliente y tenerla como primera prioridad. Solo así podemos permanecer competitivos. Aún hay guerra de precios en el sector de productos de calidad. Por ello era muy importante para nosotros encontrar un socio en la optimización de precios, que no solo busque el precio más bajo para conseguir la BuyBox sino el óptimo a la situación del mercado." nos cuenta Wucherpfennig.



SOBRE "REWU.EU"



FUNDADA EN:
julio, 2017



SECTOR:
Hogar, Muebles,
Juguetería



ARTÍCULOS EN AMAZON:
aprox. 900



ENVÍOS:
aprox. 7.200 al mes

SOLUCIÓN

Ganar la Buy Box de forma automatizada y con el precio máximo posible

Al crear la empresa, Florian Wucherpfnig apostó directamente por el Repricer de SellerLogic para Amazon, que posiciona las ofertas en la Buy Box de forma visible y atractiva. El Repricer actúa de tal forma, que primero posiciona los artículos y después optimiza el precio hasta llegar al máximo posible manteniendo la BuyBox. “Actualmente estamos sujetos a la venta al por menor. Por eso

el producto de SellerLogic es imprescindible para nosotros. No solo adapta los precios a la situación del mercado, sino que nos ayuda también a conseguir una vista general sobre que segmentos debemos de mejorar o que tenemos que observar de forma más detallada”, nos cuenta el director general de ReWu.eu satisfecho de su elección.

ÉXITO CON EL REPRICER DE SELLERLOGIC PARA AMAZON

“Soy consciente de que una buena atención al cliente requiere mucho tiempo, pero nos merece la pena. Al final y al cabo queremos distinguirnos de la competencia. Es por ello que la decisión de implementar el Repricer no nos llevo mucho tiempo, sino que fue lógica y rápida. Estoy convencido que gracias al Repricer hemos ahorrado capital humano, económico y tiempo que podemos invertir en la atención al cliente. E igual de importante es el aumento de beneficio gracias al Repricer,” comenta el empresario sobre el éxito de la herramienta de SellerLogic.



“Es inimaginable editar manualmente los productos cada vez que cambia algo la competencia. En vez de eso, nos dedicamos solo una vez a la semana a los productos que no han alcanzado la Buy Box y realizamos las adaptaciones necesarias. Del resto se encarga el Repricer”, continúa Florian Wucherpfnig. “Sin embargo creo que no lo aprovechamos al 100% y que todavía hay un par de trucos para sacar el máximo partido, que pueden ser muy divertidos.” concluye el director general de ReWu.eu.

¿HEMOS DESPERTADO SU INTERÉS EN EL REPRICER DE SELLERLOGIC PARA AMAZON?

Llámenos al +49 211 900 64 110, o háganos saber vía email a support@sellerlogic.com en qué podemos ayudarle.

www.sellerlogic.com