

CASO DE ÉXITO: SPORT-HESSE

CONVINCENTE DESDE UN PRINCIPIO

SELLERLOGIC SE DESTACA POR SU EXPERIENCIA, SERVICIO PERSONALIZADO Y SPORT-HESSE ES RECOMPENSANDO CON UN GRAN REEMBOLSO.

HISTORIA

Christoph J. Hesse empezó a vender material deportivo en los campos de deporte cuando aún estaba estudiando empresariales. A partir de ahí surgió la idea de crear la empresa. Fue así como en 1984, se abrió la primera tienda de material de deportes de equipo, con una superficie de venta de 45 m². La ampliación de la superficie de venta tuvo lugar solo unos años después, primero con 100 m², y luego incluso a los 500 m². Hoy en día, Sport-Hesse vende en una superficie de unos 1000 m² y, al ser uno de los proveedores de material de deportes de equipo con más éxito, ¡suministra a clientes de todo el mundo!

SITUACIÓN INICIAL

Desde 2014 la empresa también vende en Amazon. Lo que comenzó con un par de balones de fútbol y envío propio, pronto se convirtió en una venta a través del Programa Paneuropeo de Logística de Amazon. Con aproximadamente 6000 SKUs, Christoph Hesse era consciente de que ocurrían errores y habían incidencias en los almacenes de Amazon.

"Tenemos una amplia gama de productos en Amazon y la comparación de tantos mercados internacionales es complejo, esto lleva mucho tiempo y esfuerzo", comenta Christoph Hesse. "Analizábamos manualmente los informes de entrega porque eramos conscientes del problema. Pero debido a la gran cantidad de tiempo que requiere llevar a cabo dicho análisis, solo eramos capaces de hacer el control a pequeña escala".



SOBRE SPORT-HESSE



FUNDADA EN:
1984



SECTOR:
Artículos de deporte, Deporte en equipo, Marcas



ARTICULOS EN AMAZON:
alrededor de 6.000 SKUs



ENVIOS:
aprox. 30.000 al mes

SOLUCIÓN

SellerLogic convence con su experiencia y servicio personalizado

Fue así como Christoph Hesse participó en una conferencia para vendedores en Amazon. Como ya había recibido anteriormente una invitación de SellerLogic acerca de Lost & Found, esto despertó su interés en la herramienta: escuchó la presentación del director de ventas de SellerLogic. "El taller ya

me había convecido sobre Lost & Found. Pero la constructiva charla que luego tuvo lugar con el ponente, fue la guinda del pastel y confirmó totalmente mi primera impresión", explica Christoph Hesse. "Apenas llegué a casa, fuí directamente a darme de alta".

EL ÉXITO DE LOST & FOUND DE SELLERLOGIC

Hasta la puesta en marcha de la herramienta superó sus expectativas. Aunque la experiencia personal de Christoph Hesse con el director de ventas de SellerLogic fue decisiva para tomar su decisión, "el primer reembolso me sorprendió: ¡Sport-Hesse recibió 15.000 euros de Amazon!"

Debido a la facilidad de uso de la herramienta y el tiempo que le ayuda a ahorrar Lost & Found, SellerLogic cumplió con las expectativas del vendedor desde un primer momento. "Además, el servicio fue simplemente genial, incluso los sábados recibí una respuesta del servicio de atención al cliente", dice Christoph

Hesse. "En general, nuestra experiencia con el servicio de atención al cliente fue muy buena, las respuestas siempre fueron útiles".

"La herramienta en sí misma también funciona muy bien", continúa Christoph, "El manejo es intuitivo y puede ser integrado perfectamente en la rutina diaria.

Además, hay una base de datos de conocimientos, que aparte del equipo de soporte técnico, también nos ha ayudado mucho cuando nos han surgido dudas. El rendimiento de la herramienta es muy convincente y ¡justifica totalmente el precio!. Llevar acabo una revisión manual de los reportes ya no es un problema para nosotros".



15.000 €
REEMBOLSADOS POR
AMAZON

¿ESTÁ INTERESADO EN LOST & FOUND DE SELLERLOGIC??

No dude en ponerse en contacto con nosotros vía correo electrónico cs-es@sellerlogic.com estaremos encantados de ayudarle y responder a todas sus preguntas.

www.sellerlogic.com/es