

SUCCESS STORY: REWU.EU

EDLE WOHNACCESSOIRES ZUM RICHTIGEN PREIS:

WIE REWU.EU MIT SELLERLOGIC DIE BUY BOX GEWINNT

HINTERGRUND UND HERAUSFORDERUNG

Florian Wucherpfennig suchte neben seinem Vollzeit-job im familiären Elektrobetrieb nach neuen Erfolgserlebnissen. Auf das Anraten eines Freundes fing er an, sich mit dem Thema Business auf Amazon auseinander zu setzen.

Für den stetigen Erfolg auf Amazon, müssen Online-Händler einige Hürden überbrücken und Maßnahmen treffen. Der Kundenservice und die Preisoptimierung bilden dabei die Grundlage für den Erfolg auf dem Marktplatz und lassen den Händler von der Masse an Konkurrenz abheben. Nach dem Start des Amazon-Shops ReWu.eu erkannte Florian Wucherpfennig sofort, dass er sein Business auf dem Marktplatz nur dann erfolgreich führen kann, wenn die Qualität, Kundenservice und der Preis stimmen.

Auf Amazon tobt das Leben: Fast jeder zweite ausgegebene Euro im Netz landet beim E-Commerce-Riesen. Im preisaggressiven Online-Geschäft muss sich der Amazon-Shop ReWu.eu unter den 100.000 Online-Händler in Deutschland behaupten. Da Florian Wucherpfennig bei Amazon ausschließlich Handelsware verkauft, hat der Geschäftsführer mit der wachsenden Konkurrenz zu kämpfen. Die Auswirkungen einer zu großen Konkurrenz liegen darin, dass es zu einem Preisverfall kommen kann und die Waren nur noch durchgereicht werden. „Wir legen keinen Wert darauf, Ramschprodukte zum niedrigsten

Preis an den Kunden zu bringen. Unser Anspruch ist es, qualitative und edle Produkte anzubieten, sowie den Kundenservice auf dem höchsten Level zu halten und als erste Priorität zu sehen. Nur so können wir konkurrenzfähig bleiben. Nichtsdestotrotz ist der Preiskampf auch im qualitativen Segment da. Es war uns daher wichtig, einen Partner für die Preisoptimierung zu finden, der nicht auf den niedrigsten Preis setzt, um in die Buy Box zu gelangen, sondern klug vorgeht und die Preise der Marktsituation anpasst“, so Wucherpfennig.



ÜBER „REWU.EU“

**GRÜNDUNG:**

Juli 2017

**BRANCHE:**

Haushalt, Möbel,
Spielwaren

**ARTIKEL BEI AMAZON:**

ca. 900

**SENDUNGEN:**

ca. 7.200 pro Monat

LÖSUNG

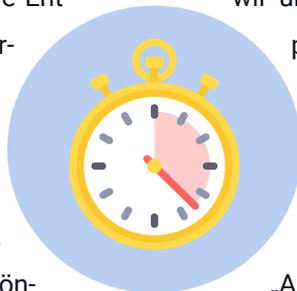
Automatisierter Gewinn der Buy Box mit dem höchstmöglichen Preis

Mit der Unternehmensgründung setzte Florian Wucherpfennig direkt auf den SellerLogic Repricer für Amazon, der die Angebote des Online-Händlers für Käufer attraktiv und gut sichtbar in der Amazon Buy Box positioniert. Der Repricer geht dabei so vor, dass die Produkte erst in der Buy Box platziert werden und dann der Preis so optimiert wird, dass die Produkte zum möglichen Maximalpreis verkauft werden.

„Derzeit sind wir auf Handelsware ausgelegt. Daher ist das Produkt von SellerLogic unabdingbar für uns. Er passt nicht nur die Preise an die Marktsituation an, sondern hilft uns relativ schnell einen Überblick zu verschaffen, in welchen Segmenten wir noch nachzuarbeiten haben oder was wir genauer beobachten müssen“, bestätigt der Geschäftsführer von ReWu.eu seine Wahl.

ERFOLGE MIT SELLERLOGIC REPRICER FÜR AMAZON

„Es ist bekannt, dass guter Kundenservice viel Zeit in Anspruch nimmt, doch das ist es uns wert. Schließlich wollen wir uns von der Konkurrenz abheben. Daher ist der Einsatz des Repricers keine Entscheidung, die lange Überlegungen erforderte, sondern eine logische Schlussfolgerung. Ich denke sehr wohl, dass wir durch SellerLogic enorme Ressourcen wie Zeit, Manpower und Geld einsparen, die wir in den Kundensupport stecken können. Natürlich ist der höhere Gewinn genauso von hoher Bedeutung und das liefert der Repricer allemal,“ so der Unternehmer zum Erfolg mit dem Tool von SellerLogic.



„Es ist kaum vorstellbar, sich jedes Produkt vorzunehmen und immer wieder neu anzufassen, wenn die Konkurrenz etwas verändert. Stattdessen schauen wir uns einmal die Woche unsere Produkte an, prüfen welche nicht in der Buy Box sind und nehmen Anpassungen vor. Den Rest übernimmt der Repricer“, so Florian Wucherpfennig weiter.

„Allerdings glaube ich, dass wir dieses Tool noch nicht zu 100% einsetzen und es noch ein paar Gimmicks hat, die Spaß machen könnten.“, schließt der Geschäftsführer von ReWu.eu ab.

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 support@sellerlogic.com wissen, wie wir Ihnen weiterhelfen können.

www.sellerlogic.com