

SUCCESS STORY: SPORT-HESSE

AUF GANZER LINIE ÜBERZEUGT

 SELLERLOGIC GLÄNZT MIT FACHWISSEN UND PERSÖNLICHKEIT – UND SPORT-HESSE WIRD MIT HOHER RÜCKERSTATTUNG BELOHNT

HINTERGRUND

Bereits während der Betriebswirtschaftsschule begann Christoph Hesse, nebenher Sportartikel auf Sportplätzen zu verkaufen. Von da aus professionalisierte er das Unternehmen.

1984 wurde schließlich das erste Teamsport-Geschäft mit 45 m² Verkaufsfläche eröffnet. Die Vergrößerung geschah schon wenige Jahre später – zuerst auf 100 m², dann sogar auf 500 m². Heute verkauft Sport-Hesse auf einer Verkaufsfläche von rund 1000 m² und beliefert als einer der erfolgreichsten Teamsportausstatter Kunden auf der ganzen Welt!

HERAUSFORDERUNG

Seit 2014 erfolgt der Vertrieb auch über den Amazon-Marktplatz. Was mit ein paar Fußbällen und eigenem Versand begann, entwickelte sich schließlich zu einem PAN EU-Verkauf. Bei ca. 6000 SKUs war Christoph Hesse auch bewusst, dass es zu Fehlern in den Amazon-Lagern kommt.

SPORT HESSE

ÜBER SPORT-HESSE



GRÜNDUNG:
1984



BRANCHE:
Sportartikel / Teamsport / Mit Beschriftung



ARTIKEL BEI AMAZON:
6.000 SKUs



SENDUNGEN:
ca. 30.000 pro Monat

„Wir haben auf Amazon ein breites Sortiment und der Abgleich der vielen internationalen Marktplätze ist schwierig und zeitintensiv“, meint Christoph Hesse. „Wir sind die Anlieferpläne tatsächlich manuell durchgegangen, denn das grundlegende Problem war uns bekannt. Aber wegen des großen zeitlichen Aufwands haben wir die Überprüfung nur im kleinen Rahmen durchgeführt.“

LÖSUNG

SellerLogic überzeugt mit Fachwissen und Persönlichkeit

Dann nahm Christoph Hesse an der Amazon Seller Konferenz teil. Da er zuvor bereits ein Lost & Found-Anschreiben von SellerLogic erhalten hatte, war sein Interesse geweckt: Er hörte sich den Vortrag des SellerLogic-CSO an. „Schon der Workshop hat mich

von Lost & Found überzeugt. Das anschließende konstruktive Gespräch mit dem Referenten war dann noch das i-Tüpfelchen und hat den ersten Eindruck total bestätigt“, so Christoph Hesse. „Ich war kaum zu Hause, da habe ich mich direkt registriert.“

ERFOLGE MIT SELLERLOGIC LOST & FOUND

Aber auch der erste Start des Tools stand dem in nichts nach. Ausschlaggebend für Christoph Hesse war zwar die persönliche Erfahrung mit dem SellerLogic-CSO, doch „die initiale Rückerstattung hat mich dann trotzdem überrascht: 15.000 Euro haben wir von Amazon zurückerhalten!“

Auch die Zeitersparnis und der geringe Aufwand haben dazu beigetragen, dass SellerLogic Lost & Found die Erwartungen vollkommen erfüllen konnte: „Zudem war der Service einfach super – selbst samstags habe ich vom Customer Success eine Antwort erhalten“, sagt Christoph Hesse. „Allgemein

waren unsere Erfahrungen mit dem Support sehr gut, die Antworten immer hilfreich.“

„Auch das Tool selbst funktioniert sehr gut“, führt Christoph Hesse weiter aus, „Die Bedienung ist übersichtlich und es lässt sich super in die eigene Tagesroutine einbinden. Außerdem gibt es eine Wissensdatenbank, die uns neben dem Customer Success ebenfalls sehr geholfen hat, wenn wir Fragen hatten. Die Leistungsfähigkeit des Tools überzeugt einfach und rechtfertigt den Preis total! Die manuelle Überprüfung ist für uns jedenfalls kein Thema mehr“, meint Christoph Hesse abschließend.



15.000 €
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