

HISTOIRE D'UN SUCCES : REWU.EU

DES ACCESSOIRES D'INTÉRIEUR NOBLES AU JUSTE PRIX :

COMMENT REWU.EU REMPORTE LA BUY BOX AVEC SELLERLOGIC

CONTEXTE ET DÉFI

Florian Wucherpfennig était à la recherche d'une nouvelle aventure professionnelle en plus de son emploi à plein temps dans l'entreprise électrique familiale. Sur le conseil d'un ami, il s'est penché sur le commerce en ligne sur Amazon.

Pour assurer leur succès sur Amazon, les marchands en ligne doivent surmonter plusieurs obstacles et mettre en place des processus solides. Le service clientèle et l'optimisation des prix, notamment, constituent la base du succès sur la plateforme et permettent au marchand de se démarquer de la concurrence. Après le lancement de sa boutique Amazon ReWu.eu, Florian Wucherpfennig s'est immédiatement rendu compte qu'il ne pourrait mener à bien son entreprise sur Amazon que si la qualité, le service clientèle et ses prix étaient au point.

Le commerce bat son plein sur Amazon : Presque un euro sur deux dépensé en ligne en Allemagne aboutit chez le géant du commerce électronique. Dans le domaine du commerce en ligne à prix agressif, la boutique Amazon ReWu.eu doit s'affirmer parmi les 100.000 marchands en ligne de la plateforme allemande. Comme Florian Wucherpfennig vend exclusivement des produits de consommation chez Amazon, le directeur général doit faire face à une concurrence croissante. Or, une trop grande concurrence peut entraîner une chute des prix qui sera répercutée sur la marchandise.



À PROPOS DE « REWU.EU »



FONDATION :
juillet 2017



SECTEUR D'ACTIVITÉ :
ménage, meubles,
jouets



ARTICLE SUR AMAZON :
environ 900



EXPÉDITIONS :
environ 7.200 par mois

« Nous ne voyons aucun avantage à proposer de la camelote au prix le plus bas à nos clients. Notre priorité est d'offrir des produits nobles et de qualité et de maintenir un service clientèle au plus haut niveau possible. Ce n'est qu'ainsi que nous pourrions rester compétitifs. Néanmoins, la guerre des prix est également présente dans le segment qualitatif. Pour l'optimisation des prix, il était donc important pour nous de trouver un partenaire qui ne se contente pas uniquement de tirer les prix vers le bas pour atteindre la Buy Box d'Amazon, mais qui agit intelligemment et adapte les prix à la situation du marché », explique M. Wucherpfennig.

SOLUTION

Décrocher la Buy Box avec le prix le plus élevé possible

Dès la création de l'entreprise, Florian Wucherpfennig s'est directement appuyé sur le Repricer pour Amazon de SellerLogic, qui positionne les offres du marchand dans la Buy Box d'Amazon, ce qui les rend attrayantes et très visibles pour les acheteurs. Le Repricer procède de manière à ce que les produits atteignent d'abord la Buy Box, puis leur prix est ensuite optimisé pour que les produits soient vendus au prix le plus élevé possible. «

A l'heure actuelle, nous proposons uniquement des produits de consommation. C'est pourquoi l'outil de SellerLogic est indispensable pour nous. Il permet non seulement d'adapter les prix à la situation du marché, mais aussi de se faire une idée relativement rapide des segments sur lesquels nous devons travailler ou que nous devons surveiller de plus près », confirme le directeur de ReWu.eu.

SUCCÈS GRÂCE AU REPRICER POUR AMAZON DE SELLERLOGIC

« Il est bien connu qu'un bon service clientèle prend beaucoup de temps, mais que cela en vaut la peine. Après tout, nous voulons nous démarquer de la concurrence. Par conséquent, l'utilisation du Repricer n'est pas une décision qui a nécessité de longues délibérations, mais une conclusion logique. Je pense vraiment que SellerLogic nous permet d'économiser d'énormes ressources telles que le temps, la main d'œuvre et l'argent, que nous pouvons consacrer au support client. Bien sûr, les marges sont tout aussi importantes, mais cela, le Repricer les assure de toutes façons », dit l'entrepreneur à propos du succès de l'outil SellerLogic.



« Il est difficile d'imaginer de retoucher un produit à chaque fois que le prix de la concurrence change. Au lieu de cela, nous analysons nos produits une fois par semaine, nous vérifions ceux qui ne sont pas dans la Buy Box et nous apportons des ajustements. Le Repricer s'occupe du reste », poursuit Florian Wucherpfennig. « Cependant, je pense que nous n'utilisons pas encore le potentiel de cet outil à 100% et qu'il comporte encore quelques fonctions qui pourraient être astucieuses », conclut le directeur général de ReWu.eu.

ÊTES-VOUS INTÉRESSÉ PAR LE REPRICER POUR AMAZON DE SELLERLOGIC ?

Appelez-nous au +49 211 900 64 100 ou contactez-nous par e-mail à l'adresse support@sellerlogic.com et nous serons heureux de vous aider.

www.sellerlogic.com