

Casusstudie

Hoe dit kindermerk de verkoop  
snel verhoogde en de levering  
vereenvoudigde met Faire

F A I R E

# Scrollino

**Ludmila en Sylvain Favardin** | Oprichters  
Gevestigd in Frankrijk

Het team van Scrollino zag een onmiddellijke impact op hun verkoop nadat ze zich bij Faire geregistreerd hadden. Binnen enkele maanden na de toetreding werd 60% van de groothandelsactiviteiten van het merk gegenereerd door Faire.



“Vandaag de dag komt ongeveer 60% van onze omzet uit Faire.”

Scrollino, gevestigd in Frankrijk, is een merk voor kinderboeken, opgericht en beheerd door Ludmila en Sylvain Favardin. Hun belangrijkste product is een product dat ze zelf hebben uitgevonden: de Scrollino®, een revolutionair terugspoelboek dat nu in meer dan 600 winkels in 35 landen wordt verkocht en in zeven talen is vertaald. Hun milieuvriendelijke en 100% composteerbare collecties bevatten design briefpapier en pennen, prachtig geïllustreerde verhalen, leermiddelen voor kinderen, activiteiten en leuke spelletjes.

De Favardins begonnen in 2016 met de verkoop van hun lijn in Frankrijk en waren aanvankelijk succesvol op beurzen.

Naarmate het bedrijf echter bleef uitbreiden, vonden ze het steeds moeilijker om met klanten te communiceren en bestellingen uit te voeren terwijl ze een druk schema van evenementen aanhielden. We spraken met oprichter en directeur Sylvain Favardin over hoe Faire het merk hielp om de uitdagingen in hun bedrijf te overwinnen en de verkoop te verhogen, slechts enkele maanden na hun indiensttreding.

“Onze strategieën zijn veranderd omdat we zoveel geleerd hebben van Faire.”

Scrollino begon in mei 2021 met verkopen op Faire. Sylvain gaf toe dat hij aanvankelijk nerveus was om zich bij Faire aan te sluiten vanwege de bezorgdheid dat het merk niet klaar was voor de Amerikaanse markt. Deze angst werd snel weggenomen toen hij zag hoe snel hij de verkoop kon verhogen en de uitvoering met Faire kon vereenvoudigen. “We hadden eigenlijk niets verwacht, [maar] nu ben ik heel blij”, zei Sylvain. Scrollino zag een enorme impact die de manier waarop ze zaken doen drastisch veranderde, minder dan zes maanden nadat ze zich bij het platform hadden aangesloten.

“Onze strategieën zijn veranderd omdat we zoveel van Faire hebben geleerd”, aldus Sylvain. Om te beginnen heeft het team de verzendtools van Faire gebruikt om snel bestellingen voor te bereiden en georganiseerd te blijven. Sylvain maakt gemakkelijk pakbonnen voor elke bestelling en kan efficiënter reageren op vragen.

Sylvain vond het verwerken van bestellingen altijd het meest stressvolle aspect van het runnen van het bedrijf – en hij zegt dat Faire het een stuk gemakkelijker heeft gemaakt.



In het verleden had het kleine team van Scrollino het moeilijk om klanten op te volgen. Wanneer een retailer nu contact met hem opneemt, stuurt Sylvain ze rechtstreeks via Faire om de bestelling te plaatsen om de beste ervaring voor iedereen te creëren. Faire handelt de betalingsverwerking en orderbevestigingsmails namens Scrollino af. Bovendien kan Sylvain de voorwaarden en voordelen van Faire aanbieden, zoals gratis verzending, om retailers te motiveren meer te kopen.

Door Faire als verkoopkanaal toe te voegen, hebben Sylvain en zijn team meer tijd kunnen besteden aan het maken van nieuwe producten. Ze sloegen zelfs een van de grote beurzen in 2021 over omdat ze het zo druk hadden met het verwerken van bestellingen van Faire.

Sylvain zag ook een merkbare toename van orders naar het Verenigd Koninkrijk ondanks zorgen over Brexit. En hoewel ze aanvankelijk bang waren dat ze niet klaar waren voor de Amerikaanse markt, zei Sylvain dat ze zaken zijn gaan doen in de Verenigde Staten. Retailers die ze drie jaar geleden in de VS ontmoetten, hebben hen zelfs teruggevonden op Faire en nieuwe bestellingen geplaatst.

F A I R E

De toekomst is  
lokaal.