Caso di studio

Come questo marchio per bambini ha rapidamente aumentato le vendite e semplificato la consegne grazie a Faire

FAIRE

Scrollino

Ludmila & Sylvain Favardin | Fondatori
Con sede in Francia

Il team di Scrollino ha visto un impatto immediato sulle vendite dopo essersi unito a Faire. Entro pochi mesi dall'adesione, Faire ha generato il 60% del business all'ingrosso del marchio.

Caso di studio

"Oggi, circa il 60% delle nostre vendite proviene da Faire."

Scrollino è un marchio di libri per bambini con sede in Francia, fondata e gestita da Ludmila e Sylvain Favardin, i quali hanno inventato il loro prodotto di punta, ovvero lo Scrollino®, un rivoluzionario libro "scrollabile", venduto in più di 600 negozi in 35 paesi e tradotto in 7 lingue. Le loro collezioni ecologiche e completamente compostabili comprendono articoli di cancelleria di design, storie splendidamente illustrate, strumenti di apprendimento per bambini, attività e giochi divertenti.

I Favardin hanno iniziato a vendere la loro linea in Francia nel 2016 e hanno visto i primi successi alle fiere. Tuttavia, poiché l'azienda continuava ad espandersi, trovavano sempre più difficile comunicare con i clienti ed evadere gli ordini mantenendo un fitto programma di eventi. Abbiamo parlato con il fondatore e direttore Sylvain Favardin di come Faire ha aiutato la marca a superare le sfide e ad aumentare le vendite già pochi mesi dopo l'iscrizione.

"Le nostre strategie sono cambiate perché abbiamo imparato tanto da Faire".

Scrollino ha iniziato a vendere su Faire nel maggio 2021. Sylvain ha ammesso che inizialmente era preoccupato all'idea di unirsi a Faire perché temeva che la marca non fosse pronta per il mercato statunitense. Questi timori si sono rapidamente dissipati poiché si è accorto della velocità con cui aumentavano le vendite e della semplicità delle operazioni con Faire. "Non ci aspettavamo nulla, [ma] ora sono molto felice", ha affermato Sylvain. Scrollino ha assistito a un successo enorme che ha cambiato radicalmente il modo in cui fa affari, meno di sei mesi dopo l'iscrizione alla piattaforma.

"Le nostre strategie sono cambiate perché abbiamo imparato tanto da Faire", afferma Sylvain. Per cominciare, il team ha utilizzato gli strumenti di spedizione di Faire per preparare gli ordini rapidamente e in modo organizzato. Sylvain prepara facilmente le bolle di spedizione per ogni ordine e risponde alle domande in modo più efficiente.

Ha sempre pensato che l'evasione degli ordini fosse l'aspetto più stressante della gestione dell'attività, e ammette che Faire ha semplificato notevolmente questa operazione.

In passato, il piccolo team di Scrollino aveva difficoltà a seguire i clienti. Ora, quando un rivenditore contatta la marca, Sylvain lo invita a ordinare direttamente tramite Faire affinché entrambi abbiano la migliore esperienza possibile. Faire gestisce l'elaborazione dei pagamenti e le e-mail di conferma d'ordine per conto di Scrollino. Inoltre, Sylvain può offrire i termini e i vantaggi di Faire, come la spedizione gratuita, per motivare i rivenditori ad acquistare di più.

L'aggiunta di Faire come canale di vendita ha consentito a Sylvain e al suo team di dedicare più tempo alla creazione di nuovi prodotti. Hanno persino saltato una delle grandi fiere nel 2021 perché troppo impegnati a soddisfare gli ordini provenienti da Faire.

Sylvan ha anche visto un notevole aumento degli ordini provenienti dal Regno Unito, nonostante le preoccupazioni per la Brexit. E sebbene inizialmente Sylvain temesse che la marca non fosse pronta per il mercato statunitense, ha affermato di aver iniziato a fare affari negli Stati Uniti. I rivenditori che hanno incontrato in questo Paese tre anni fa li hanno ritrovati su Faire e hanno perfino emesso nuovi ordini.

F A I R E

Il futuro è locale.