

Estudo de caso

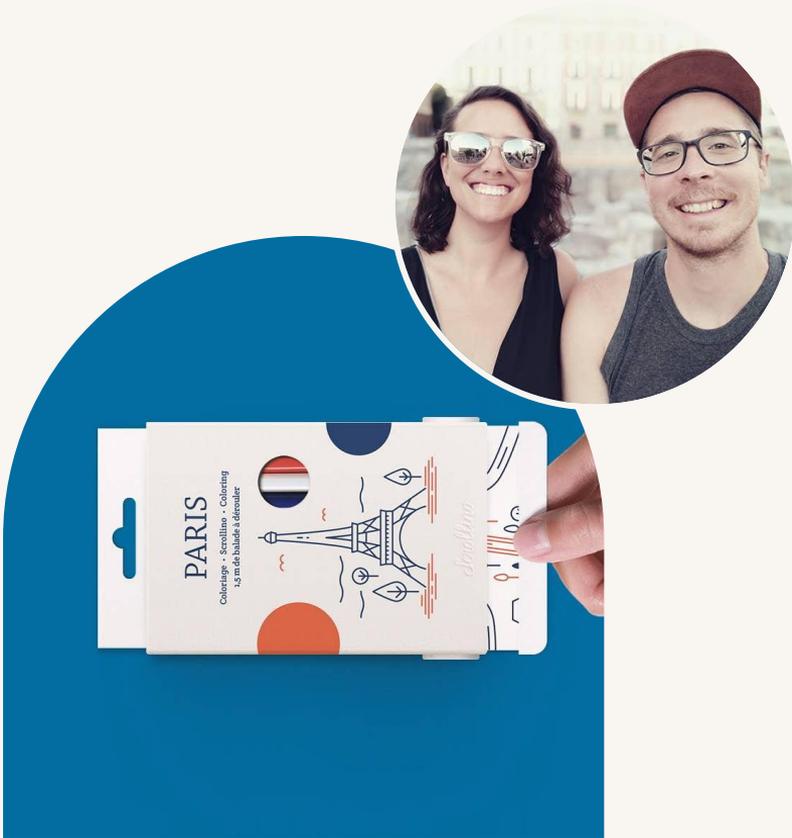
Como esta marca para crianças
aumentou rapidamente as
vendas e simplificou as suas
entregas com a Faire

F A I R E

Scrollino

Ludmila e Sylvain Favardin | Fundadores
Sediada em França

A equipa da Scrollino viu um impacto imediato nas suas vendas após aderir à Faire. Poucos meses após a adesão, 60% do negócio de grossista da marca passou a ser gerido pela Faire.



“Hoje, cerca de 60% das nossas vendas vêm da Faire.”

Sediada na França, a Scrollino é uma marca de livros para crianças fundada e operada por Ludmila e Sylvain Favardin. O seu produto principal é o que elas mesmas inventaram: a Scrollino®, um livro revolucionário agora vendido em mais de 600 lojas em 35 países e traduzido em sete línguas. As suas coleções ecológicas e 100% combustíveis, incluem desenhos, histórias maravilhosamente ilustradas, ferramentas de aprendizagem para crianças, atividades e jogos divertidos.

Os Favardin começaram a vender a sua linha em França em 2016 e obtiveram o sucesso inicial em feiras. No entanto, à medida que a empresa continuava a expandir, eles achavam cada vez mais difícil comunicar com os clientes e processar encomendas, enquanto mantinham uma agenda repleta de eventos. Conversámos com o fundador e diretor Sylvain Favardin, sobre como a Faire ajudou a marca a superar desafios nos seus negócios e a aumentar as vendas poucos meses após terem aderido à Faire.

“As nossas estratégias mudaram porque aprendemos muito com a Faire.”

A Scrollino começou a vender na Faire em maio de 2021. Sylvain admitiu que inicialmente estava nervosa sobre aderir à Faire devido a preocupações de que a marca não estivesse pronta para o mercado dos EUA. Esses receios foram rapidamente dissipados quando ela viu como poderia aumentar rapidamente as vendas e simplificar o processamento de encomendas com a Faire. "Não esperávamos nada, [mas] agora estou muito feliz", disse Sylvain. A Scrollino viu um grande impacto que mudou radicalmente a sua maneira de fazer negócios, em menos de seis meses, após terem aderido à plataforma.

"As nossas estratégias mudaram porque aprendemos muito com a Faire", de acordo com Sylvain. Para começar, a equipa tem utilizado as ferramentas de envio da Faire para preparar encomendas rapidamente e se manter organizada. Sylvain prepara facilmente as guias de remessa para cada encomenda e pode responder às perguntas com mais eficiência.

A Sylvain considerou sempre o processamento o aspeto mais stressante da gestão do negócio e ela diz que a Faire tornou isso muito mais fácil.



No passado, a pequena equipa da Scrollino tinha dificuldade em fazer o acompanhamento dos clientes. Agora, quando um retailer a contacta, Sylvain envia as encomendas diretamente através da Faire de forma a criar a melhor experiência para todos. A Faire lida com o processamento de pagamentos e e-mails de confirmação de encomendas em nome da Scrollino. Além disso, o Sylvain pode oferecer os termos e os benefícios da Faire, como o envio gratuito, para motivar os retailers a comprar mais.

Adicionar a Faire como um canal de vendas permitiu que o Sylvain e a sua equipa dedicassem mais tempo à criação de novos produtos. Eles até faltaram a uma grande feira em 2021 porque estavam muito ocupados a processar as encomendas da Faire.

A Sylvain também viu um aumento notável nas encomendas para o Reino Unido, apesar das preocupações com o Brexit. E embora estivessem inicialmente preocupados por não estarem prontos para o mercado dos EUA, o Sylvain confessou que eles começaram a efetuar negócios nos Estados Unidos. Os retailers que eles conheceram nos Estados Unidos há três anos, até os encontraram novamente na Faire e efetuaram novas encomendas.

F A I R E

O futuro é local.