

Caso práctico

Cómo esta marca para niños
aumentó rápidamente las ventas
y simplificó la entrega con Faire

F A I R E

Scrollino

Ludmila & Sylvain Favardin | Fundadores
Con sede en Francia

El equipo de Scrollino vio un impacto inmediato en sus ventas tras unirse a Faire. A los pocos meses de unirse, el 60% del negocio al por mayor de la marca pasó a ser generado por Faire.



“Actualmente, alrededor de un 60 % de nuestras ventas provienen de Faire.”

Scrollino es una marca de libro de niños con sede en Francia, fundada y dirigida por Ludmila y Sylvain Favardin. Su producto estrella es uno que inventaron ellos mismos: el Scrollino®, un revolucionario libro «enrollable» que se vende en más de 600 tiendas en 35 países y que se ha traducido a siete idiomas. Sus colecciones ecológicas y 100 % compostables incluyen artículos de papelería de diseño, historias con ilustraciones preciosas y herramientas, actividades y juegos divertidos de aprendizaje infantil.

Los Favardin empezaron a vender su línea en Francia en 2016 y comenzaron a tener éxito en las ferias comerciales. Sin embargo, a medida que la empresa iba creciendo, les resultaba cada vez más difícil comunicarse con los clientes y procesar los pedidos sin dejar de asistir a todos los eventos. Hablamos con el fundador y director Sylvain Favardin sobre cómo les ayudó Faire a superar los desafíos comerciales de su marca y aumentar las ventas en cuestión de meses después de unirse a Faire.

“Nuestras estrategias han cambiado porque hemos aprendido mucho de Faire.”

Scrollino comenzó a vender en Faire en mayo de 2021. Sylvain nos cuenta que en un primer momento no estaba del todo convencido de unirse a Faire porque pensaba que la marca no estaba lista para el mercado estadounidense. Estos temores se disiparon rápidamente cuando vio lo rápido que aumentaron las ventas y lo fácil que resultaba gestionar los pedidos con Faire. «No teníamos ninguna expectativa, pero ahora estoy muy contento», nos comenta Sylvain. La repercusión fue tal que Scrollino tuvo que cambiar drásticamente su forma de hacer negocios en menos de seis meses tras unirse a la plataforma.

«Nuestras estrategias han cambiado porque hemos aprendido mucho de Faire», nos cuenta Sylvain. Para empezar, el equipo utiliza las herramientas de envío de Faire para preparar los pedidos rápidamente y de forma organizada. Sylvain prepara fácilmente los albaranes para cada pedido y puede responder a las preguntas de forma más eficiente.

Para Sylvain, el procesamiento de los pedidos siempre había sido uno de los aspectos más estresantes del negocio, y ahora Faire lo ha simplificado mucho.



Antes, el pequeño equipo de Scrollino tenía dificultades para interactuar con los clientes. Ahora, cuando un minorista contacta con él, Sylvain lo dirige a Faire para que pueda hacer directamente su pedido. Así ambas partes disfrutan de una experiencia mejor. Faire gestiona el procesamiento de pagos y los correos electrónicos de confirmación de los pedidos en nombre de Scrollino. Además, Sylvain puede ofrecer los términos y ventajas de Faire, como el envío gratuito, para animar a los minoristas a comprar más.

Incorporar Faire como canal de ventas ha permitido que Sylvain y su equipo dediquen más tiempo a crear nuevos productos. Incluso no asistieron a una de las mayores ferias comerciales en 2021 porque no daban abasto para procesar los pedidos de Faire.

Sylvain también ha notado un aumento considerable en los pedidos al Reino Unido, pese al Brexit. Y aunque en un principio no estaban convencidos de estar preparados para el mercado estadounidense, Sylvain nos comenta que ya han empezado a hacer negocios en este país. Algunos minoristas que conocieron en Estados Unidos hace tres años los han encontrado de nuevo en Faire y les han realizado nuevos pedidos.

F A I R E

El futuro es local.