

Comment cette marque française a rapidement augmenté ses ventes et simplifié ses livraisons avec Faire

F A I R E

Scrollino

Ludmila et Sylvain Favardin

Fondateurs

Basés en France

L'équipe de Scrollino a vu un impact immédiat sur ses ventes après avoir rejoint Faire. Dans les mois qui ont suivi leur inscription sur la plateforme, 60% des ventes de la marque ont été générées par Faire.



« Aujourd'hui, environ 60 % de nos ventes proviennent de Faire. »

Établie en France, Scrollino est une marque originale de livres fondée et gérée par Ludmila et Sylvain Favardin. Ils ont inventé eux-mêmes leur produit phare : le Scrollino®, un livre à dérouler révolutionnaire, aujourd'hui vendu dans plus de 600 magasins dans 35 pays et traduit en sept langues. Leurs collections écologiques et 100% compostables comprennent de la papeterie design, de magnifiques histoires illustrées, des outils d'apprentissage pour enfants et des jeux amusants.

Les Favardin ont commencé à vendre leur gamme en France en 2016 et ont connu un premier succès dans les salons professionnels. Cependant, à mesure que l'entreprise s'est développée, il leur était de plus en plus difficile de communiquer avec les clients et de traiter les commandes tout en assistant régulièrement à des événements. Avec le fondateur et directeur, Sylvain Favardin, nous avons discuté de la façon dont Faire a aidé la marque à surmonter les défis rencontrés et à augmenter ses ventes quelques mois seulement après avoir rejoint la plateforme.

« Nos stratégies ont évolué parce que nous avons beaucoup appris de Faire. »

Scrollino a commencé à vendre sur Faire en mai 2021. Sylvain a admis qu'il était nerveux à l'idée de rejoindre Faire, car il avait peur que sa marque ne soit pas prête pour le marché américain. Ses craintes se sont rapidement dissipées lorsqu'il a constaté la vitesse à laquelle il pouvait augmenter les ventes et simplifier le traitement des commandes avec Faire. « Nous n'avons pas de réelles attentes, [mais] je suis maintenant très satisfait », a déclaré Sylvain. En moins de six mois sur la plateforme, Scrollino a bénéficié de résultats considérables qui ont radicalement changé la façon dont l'entreprise vend ses produits.

« Nos stratégies ont évolué parce que nous avons beaucoup appris de Faire », avance Sylvain. Pour commencer, l'équipe utilise les outils d'expédition de Faire pour traiter rapidement les commandes et gérer son organisation. Sylvain prépare facilement les bons de livraison pour chaque commande et peut répondre plus efficacement aux questions.

Sylvain a toujours pensé que le traitement des commandes constituait l'aspect le plus stressant de la gestion d'une entreprise et il affirme que Faire lui a beaucoup simplifié la tâche.

Par le passé, la petite équipe de Scrollino avait du mal à assurer le suivi des clients. Désormais, lorsqu'un commerçant le contacte, Sylvain lui fait passer commande directement sur Faire : le processus d'achat et de vente est simple et efficace pour les deux parties. Faire gère le traitement des paiements et les e-mails de confirmation de commande au nom de Scrollino. De plus, Sylvain peut proposer les conditions de paiement et les avantages de Faire, comme la livraison gratuite, pour inciter les commerçants à acheter davantage.

Avoir recours à Faire comme canal de vente a permis à Sylvain et à son équipe de consacrer plus de temps à la création de nouveaux produits. Ils n'ont même pas assisté à l'un des grands salons professionnels en 2021 tant ils étaient occupés à honorer les commandes passées sur Faire.

Sylvain a également remarqué une nette augmentation des commandes vers le Royaume-Uni malgré les inquiétudes liées au Brexit. Même s'il craignait au départ de ne pas être prêt pour le marché américain, Sylvain a déclaré avoir commencé à vendre aux États-Unis. Les commerçants qu'ils ont rencontrés aux États-Unis il y a déjà trois ans les ont même retrouvés sur Faire et ont passé de nouvelles commandes.

F A I R E

L'avenir est local.

Vendre sur Faire