Caso di studio

## Come questo brand francese ha rapidamente aumentato le vendite e semplificato le consegne grazie a Faire

FAIRE

## Ludmila e Sylvain Favardin

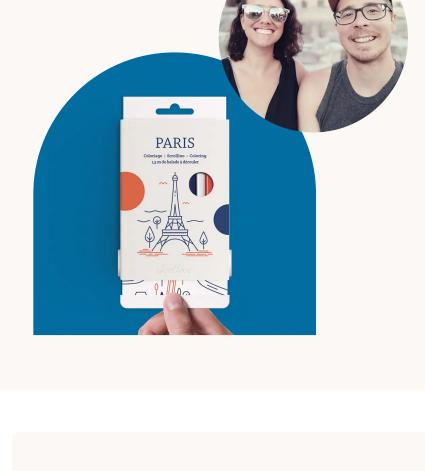
Scrollino

## Fondatori Con sede in Francia

Il team di Scrollino ha notato un impatto

Faire. Entro pochi mesi dall'adesione, Faire è arrivata a generare il 60% degli affari del brand.

immediato sulle vendite dopo l'iscrizione a



proviene da Faire."

Scrollino è un brand di libri per bambini con sede in Francia, fondato e gestito da Ludmila e Sylvain Favardin, gli inventori del prodotto di punta dell'azienda: lo Scrollino®, un

rivoluzionario libro "scrollabile" venduto in più

completamente compostabili comprendono

di 600 negozi in 35 paesi e tradotto in 7

lingue. Le loro collezioni ecologiche e

articoli di cancelleria di design, storie

splendidamente illustrate, strumenti di

"Oggi, circa il 60%

delle nostre vendite

apprendimento per bambini, attività e giochi divertenti.

I Favardin hanno iniziato a vendere la loro linea di prodotti in Francia nel 2016, notando i primi successi alle fiere. Tuttavia, poiché l'azienda continuava a espandersi, trovavano sempre più difficile comunicare con i clienti ed evadere gli ordini partecipando a così tanti eventi contemporaneamente. Abbiamo parlato con il fondatore e direttore Sylvain Favardin di come Faire ha aiutato il brand 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."

maggio 2021. Sylvain ha ammesso che

inizialmente era preoccupato all'idea di

iscriversi a Faire perché temeva che il brand

non fosse pronto per il mercato statunitense.

Questi timori si sono rapidamente dissipati poiché si è accorto della velocità con cui

aumentavano le vendite e della semplicità

aspettavamo nulla, [ma] ora sono molto felice", ha affermato Sylvain. Scrollino ha

delle operazioni con Faire. "Non ci

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.

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.

In passato, il piccolo team di Scrollino aveva

rivenditore contatta il brand, Sylvain lo invita a

difficoltà a seguire i clienti. Ora, quando un

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 il brand non fosse pronto per il mercato statunitense, ha affermato di aver iniziato a fare affari anche 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.

FAIRE

Il futuro è locale.

Vendi su Faire