

WORKSHOP NACHNAHME

*flaconi auf Erfolgskurs: Internationales
Wachstum mit smarter Payment-Strategie*

Über flaconi

Die flaconi GmbH, eines der führenden Beauty-Unternehmen Europas, hat ambitionierte Ziele: Die 1-Milliarde-Euro-Umsatzmarke rückt in greifbare Nähe. Mit einem starken Fokus auf Internationalisierung suchte das Unternehmen nach effizienten Zahlungsstrategien für neue Märkte.

Herausforderungen

Um den osteuropäischen Markt optimal zu erschließen, benötigte flaconi fundierte Einblicke in die Bedeutung von Cash on Delivery (COD). In einem intensiven Workshop analysierten wir die existierenden Nachnahme-Dienstleister, deren angebotene Lösungen und die Entscheidung zwischen Direktintegration und Carrier Brokern. Ein besonderes Augenmerk lag auf Herausforderungen im Refund-Prozess sowie der technischen Implementierung. Durch unsere Expertise konnte flaconi eigene Ressourcen schonen und eine strategische Entscheidungsgrundlage schaffen.



Bastian Siebers

CEO
flaconi GmbH

“Dank des Workshops haben wir in kürzester Zeit eine klare Entscheidungsgrundlage erhalten – ohne unsere internen Ressourcen zu überlasten. Ich kann diesen strategischen Ansatz jedem Unternehmen empfehlen”

Übersicht

Fragestellungen

- Welche Dienstleister existieren für Nachnahme in Ost Europa?
- Welchen Einfluss hat die Einführung auf die Conversion Rate?
- Direktintegration vs. Carrier Broker?
- Herausforderungen im Refund Prozess?
- Technische Darstellung des Gesamtprozesses?

Benefits

1. Klare Marktübersicht

flaconi erhielt eine fundierte Analyse zu Nachnahme-Dienstleistern in Osteuropa und deren spezifischen Lösungen.

2. Effiziente Ressourcen-Nutzung

Durch den Experten-Workshop konnte das Team Zeit und interne Kapazitäten sparen, ohne auf qualitative Einblicke zu verzichten.

3. Strategische Entscheidungsgrundlage

Mit einer strukturierten Darstellung des Gesamtprozesses konnte flaconi eine fundierte Entscheidung zur optimalen Zahlungsstrategie treffen.