

Berlin Brands Group



CUSTOMER STORY

COME MIGLIORARE LA DISTRIBUZIONE DI UN INCUBATORE DI BRAND

BERLIN BRANDS GROUP®

Il Berlin Brands Group fu fondato nel 2005. L'azienda, le cui priorità per il successo sono il design e la tecnologia, offre ai suoi clienti un'ampia gamma di prodotti: tutte le categorie di elettronica di consumo, elettrodomestici e articoli per lo sport. Nel 2011, il Berlin Brands Group decise di superare i confini del mercato tedesco e internazionalizzare le sue offerte.

In qualità di incubatore di brand, il Berlin Brands Group include brand unici e di prestigio, come Klarstein, Blumfeldt, Klarfit, Malone, ecc. L'azienda tratta attualmente 14 brand, con un portafoglio che comprende più di 5000 prodotti. Nel 2020, l'azienda ha generato oltre 300 milioni di euro di ricavi netti, vendendo più di 10 milioni di prodotti.

Nel 2014, il Berlin Brands Group stava cercando di rafforzare la sua presenza online a livello internazionale. Decise quindi di avviare una partnership con Neteven.



Problemi e obiettivi

Già presente sui marketplace in Francia tramite Amazon ed eBay, il Berlin Brands Group aveva identificato il potenziale di vendita rappresentato dal mercato francese. L'azienda sapeva che i marketplace erano una strada per la crescita: i prodotti del Berlin Brands Group erano appetibili e l'azienda necessitava di **maggior visibilità, opzioni e canali per realizzare appieno il suo potenziale di vendita.**

In particolare, il Berlin Brands Group era alla ricerca di un ponte centrale per accedere a questi potenziali nuovi canali. Dato l'alto numero di marketplace, ognuno con proprie esigenze specifiche, il Berlin Brands Group aveva bisogno della **consulenza di un integratore esperto** che guidasse lo sviluppo del brand: l'obiettivo principale era lanciare rapidamente un'**ampia gamma di prodotti in numerosi nuovi marketplace.**

Soluzione

Neteven è stato determinante per il raggiungimento di questi obiettivi. Nel 2014, Neteven ha permesso una rapida distribuzione dei prodotti del Berlin Brands Group in 4 marketplace, Cdiscount, FNAC, Rakuten e Rue du Commerce, seguiti da ulteriori marketplace negli anni successivi.

Il Berlin Brands Group si è avvalso della consulenza di Account Manager e Project Manager dedicati per velocizzare e gestire le attività di vendita sui marketplace più importanti a livello internazionale, una soluzione i cui risultati hanno trasformato la collaborazione tra le due aziende in un vera e propria success story.

Risultati e prospettive

Dal 2014, e grazie a Neteven, il Berlin Brands Group ha centuplicato il suo GMV. Ad esempio, il mercato francese è cresciuto fino a diventare il secondo più importante dell'azienda. Una solida piattaforma ricca di funzionalità unita a consulenze strategiche mirate e a servizi di supporto dedicati si sono rivelati la carta vincente per un'azienda che continua a crescere anno dopo anno.

Oggi, il Berlin Brands Group è proiettato verso una fase di ulteriore crescita e, con Neteven al suo fianco, ha in programma di diversificare il suo catalogo di prodotti e aumentare la sua portata internazionale.

"Devo citare la componente umana in Neteven. Chiunque può offrire una soluzione tecnica... Beh, non proprio "chiunque". Ma in Neteven sanno che la componente umana è inestimabile".

Patrick Dequeiroz,
Country Manager France

DATI ESSENZIALI



07

anni di
collaborazione
con Neteven



x100

GMV dal lancio



+10

marketplace
integrati



+50%

crescita YoY



ALTRE INFORMAZIONI