

Ortobom

A grama do vizinho nem sempre é mais verde!

No momento da escolha de parceiros comerciais, preço, invariavelmente, é algo que sempre pesa na tomada de decisão. A oportunidade de juntar a adquirência com um serviço antifraude pode ser bem atrativa, porém, muitas vezes, **o barato pode sair bem caro!** E foi o que aconteceu com uma grande loja do segmento de colchões: a Ortobom.

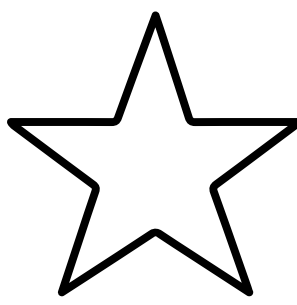


O DESAFIO

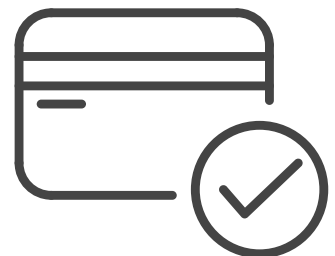
Eles se tornaram clientes da ClearSale em 2019, e tiveram uma visão da performance da solução. Porém, em meados de 2020, mudaram para outra solução e, com o tempo, viram que a **taxa de aprovação foi reduzida gradativamente e tiveram um pico de 19% na taxa de reprovação**. Além disso, a visão dos painéis de forma separada (já que possuem mais de 12 fábricas), também não estava sendo eficaz, e recebiam um atendimento ineficiente.

A SOLUÇÃO

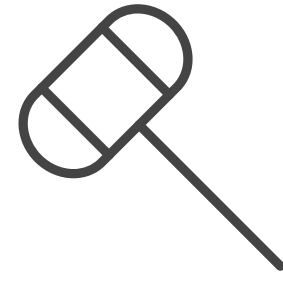
Logo após a Black Friday de 2021, voltaram a bater na porta da ClearSale, buscando uma saída daquela "crise de aprovações" que enfrentavam. **Com o produto Total Garantido, a taxa de aprovação, que antes era uma média de 83 a 86%, hoje chega aos 97%**. Atualmente, eles possuem total visão e acompanhamento dos pedidos do E-Commerce de todas as fábricas da Ortobom, em uma só tela. Além de conseguirem também atuar pontualmente e em tempo hábil para não perder nenhum cliente.



Rápido tempo de resposta



Total visão e acompanhamento dos pedidos



Taxa de aprovação de 83% para 97%

Parece que estão aqui na sala ao lado, de tão incrível que é o suporte_

"Hoje, contamos com a ClearSale e os consideramos muito mais que um parceiro, contamos como mais um braço atuante, parecendo que estão aqui na sala ao lado, de tão incrível que é o suporte. Sucesso e pra cima!"

Miguel Faria

Coordenador de E-commerce e Marketplace da Ortobom

Gostou do nosso custo-benefício? Aproveite e entre em contato conosco para garantir a melhor solução para a sua empresa!

ENTRE EM CONTATO

