

Vijf favoriete tools van Sander Dullaart

20-11-2014 10:59

Door Toine van der Heijden

Bron: EtailTrends 4

Wat hebben een voetbaltafel uit de jaren zeventig en Geckoboard met elkaar gemeen? Oprichter Sander Dullaart van Social Shop kan niet meer zonder. Bij Social Shop bevelen consumenten producten aan bij vrienden die via hun winkel op het platform worden verkocht. Dullaart beschrijft vijf tools die voor zijn activiteiten cruciaal zijn.

1. Geckoboard

“We volgen onze verkoopcijfers van dag tot dag met behulp van Geckoboard. Dat is een online dashboard dat voortdurend aanstaat op een paar flatscreens op kantoor. Kun je je eigen sales in realtime mee volgen. We weten welke funnels aan conversie bijdragen, hoe de server zich gedraagt; we zien eigenlijk alle verkoopradertjes voortdurend draaien. Zo’n dashboard laat zich helemaal op je verkoopmodel toespitsen. Je kunt het aantal unieke bezoekers volgen, je kunt zien welke sales gerealiseerd zijn en welke op autorisatie wachten.”

2. Mixpanel

“Mixpanel is een open source data- en traffic-analyse instrument. Ik vind dat programma slimmer en handiger dan Google Analytics. Geef Mixpanel via een API toegang tot je data en je kunt al je campagnes volgen, al je funnels tracken en ook nog eens dwars door de data heen verbanden leggen. Wie zijn mijn bezoekers, wie zijn de gebruikers, welke producten lopen goed en welke niet, welke funnels werken wel en welke niet? Wij doen eigenlijk alles met Mixpanel. Mooi spul.”

3. Mailchimp

“Het is een klassieker, maar Mailchimp blijft een prima oplossing voor het verzenden van mailings. Het is een ouwe bekende, maar ze zijn bij Mailchimp wel heel goed bezig. Je krijgt na verloop van tijd ook een zekere lock-in omdat onze ratings dankzij Mailchimp nu erg hoog zijn. Als we naar een andere email service provider overstappen beginnen we weer met een average rating. Dan worden je nieuwsbrieven minder goed verzonden.”

4. Basecamp

“We maken bij Social Shop veel gebruik van Google Apps, variërend van Google Tasks tot Google Hangouts voor online vergaderen. Van Google Plus snap ik echter helemaal niks. Wat een wanproduct is dat. Een ander die ik nog wil noemen is Basecamp, de project management tool die we gebruiken voor samenwerking. Dat lijkt me er eentje die iedereen wel gebruikt. Ik werk er graag mee. Wij gebruiken ook het CRM-programma van de ontwikkelaars van Basecamp, dat heet Highrise. Daarmee volgen we de status van onze relatie met businesspartijen. Op welke onderdelen werken we samen, hoe scoren we en wat zijn de verwachte orderwaarden?”

5. Deutscher Meister

“Dat is een originele voetbaltafel uit de jaren zeventig. Onze tafel hebben we van een failliete speelhal overgenomen. Het blijft toch een prima manier om even wat energie kwijt te raken. En een prachtig object in ons kantoor. Daar staat overigens ook een volwaardige PA-installatie. Kunnen we lekker luid muziek mee afspelen. De boog kan niet altijd gespannen staan, toch?”