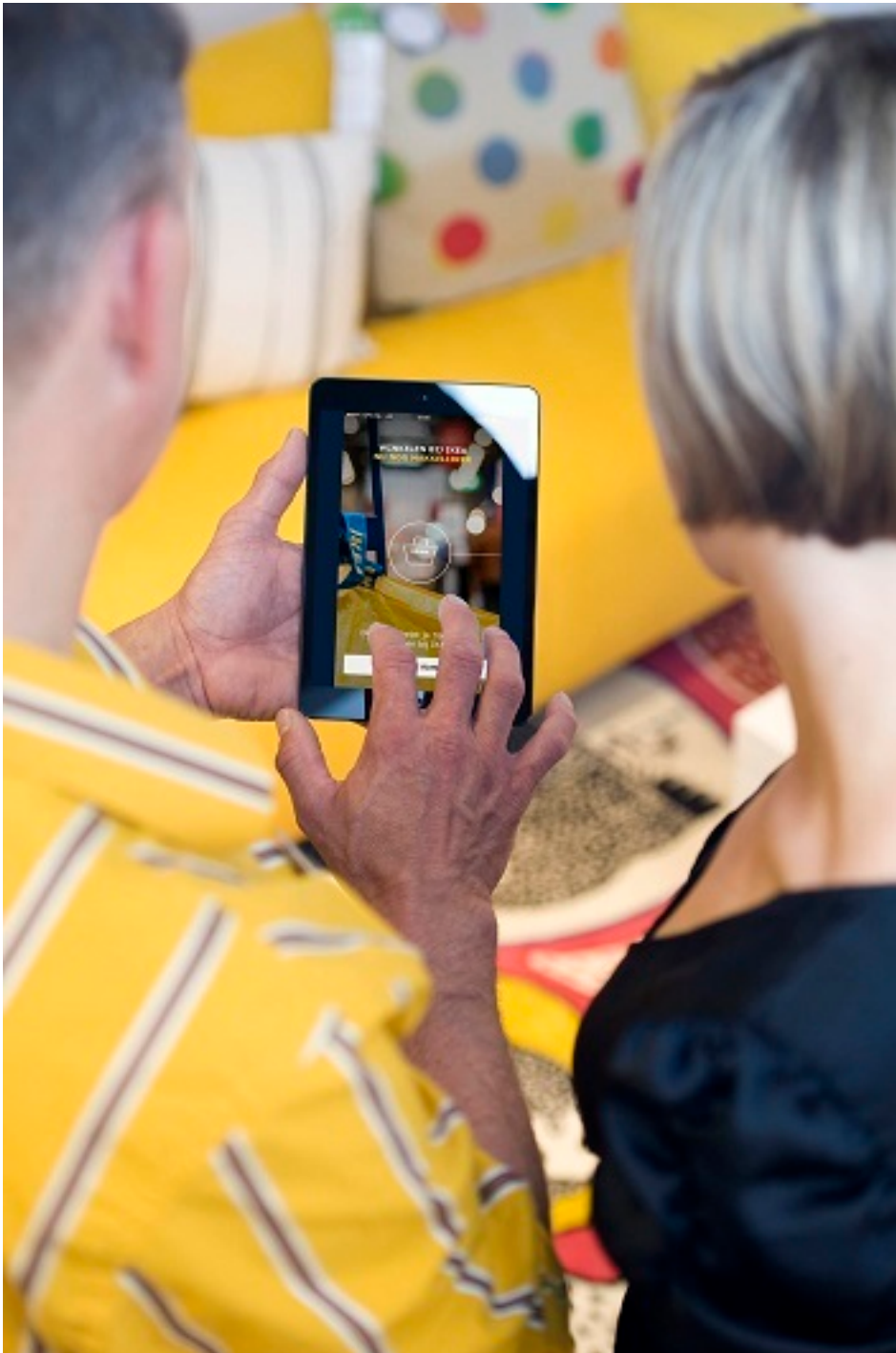


Appdate: IKEA, Shopkin en Qlever

15-07-2015 12:00

Met de opkomst van m-commerce schieten ook apps als paddenstoelen uit de grond. Retailers houden het vaak niet bij één mobiele applicatie, terwijl niet-retailers toepassingen introduceren die niet zouden misstaan bij grote winkelketens. RetailWatching geeft wekelijks een overzicht van drie apps die meer dan de moeite waard zijn. Deze week apps van IKEA, Shopkin en Qlever.

IKEA



IKEA stond twee weken terug al in

deze rubriek met zijn eerste volledig digitale product. Ouders en kinderen kunnen met de [app Lattjo](#) spelletjes met elkaar doen. Het was een aanvulling op de al bestaande shopping app van de Zweedse retailer, die twee jaar terug in ons land werd geïntroduceerd. Die app is nu getransformeerd tot een persoonlijke shoppingpartner beweert countrymarketingmanager Jeroen Hubert.

Klanten kunnen onder meer zien of de winkel geopend is, ter plekke productinformatie opzoeken en bekijken of een product op voorraad is. In vergelijking met de vorige app neemt de boodschappenlijst een prominente plek in. Klanten kunnen thuis hun bezoek aan de woonwinkel voorbereiden door de meest efficiënte route door de lokale winkel te berekenen. In de winkel kunnen producten afgevinkt worden, door het artikel in de boodschappenlijst naar rechts te swipen. De app is verder uitgerust met lokale aanbiedingen. Door gebruik te maken van de gratis wifi binnen IKEA, is de informatie volgens de retailer altijd up-to-date.

Shopkin

Een lerende app voor damesmode. Altijd handig, moet Rocket Internet gedacht hebben. Het concern achter onder meer Zalando heeft naar verluidt geïnvesteerd in de visueel georiënteerde app, die consumenten inzetten om kleding en schoenen te zoeken en kopen. Shopkin analyseert hoe gebruikers de app raadplegen, leert de voorkeuren van de gebruiker kennen en gebruikt deze informatie om passende aanbevelingen te doen. De app raadpleegt het assortiment van vijfhonderd aangesloten winkels, waaruit die ongeveer een miljoen producten presenteert.

Qlever

Dat er veel klantenkaarten in omloop zijn is inmiddels wel bekend. Elke retailer heeft zo zijn eigen pas, als die niet al plaats heeft gemaakt voor een handige app. Qlever koppelt nu alle offline en online klantprofielen tot één ID. Retailers hebben daardoor niet alleen inzicht in hun klanten, maar kunnen ook meteen hun winkel en assortiment ook onder de aandacht brengen van potentiële klanten. Door het slim matchen van producten van retailers met passende klantprofielen, kunnen zij daadwerkelijk relevante aanbiedingen doen; aldus oprichter Orpheo Bena.



Qlever vertaalt big data voor retailers naar bruikbare inzichten en direct uitvoerbare acties. Zo kunnen ze met één druk op de knop een bepaald item uit hun voorraad onder de aandacht brengen bij een selecte groep uit hun klantenbestand. Consumenten ontvangen de aanbieding via de app van Qlever. Dan moeten ze die uiteraard wel op hun telefoon hebben staan.