

Advertorial: Paardekoopers webshop biedt zakelijke gebruikers B2C experience

26-03-2018 07:00



Zakelijke klanten verwachten volgens Rian Faaij, E-Business Manager bij PACOMBI GROUP, dezelfde gebruikerservaring als bij consumentenwebshops. "Dit is precies waar de webshop van dochterbedrijf Paardekooper aan voldoet. Alles draait om extreme gebruiksvriendelijkheid en we bieden naast verpakkingen ook allerlei andere artikelen aan, waaronder gebruiksartikelen die winkels, horeca en industrie nodig hebben als onderdeel van hun eigen business."

Extreme gebruiksvriendelijkheid

Bij een webshop als bol.com is het volgens Rian heel vanzelfsprekend, dat kopers informatie krijgen over levertijden. In business-to-business zie je dit volgens hem nog nauwelijks. "Wij geven deze informatie wel. Klanten hebben bij ons volledig inzicht in voorraden en levertijden. Ook wanneer een artikel niet op voorraad is, geven wij een indicatie af van de verwachte levertijd. Hierin zijn wij uniek in onze branche. Daarnaast hebben we de openingstijden van de klantenservice en online chatfunctie verruimd. En bij ons geldt: voor 17.00 uur besteld, dezelfde dag verzonden."

Plaza-concept

De webshop van Paardekooper is geïnspireerd op het plaza-concept van bol.com. Naast een zeer uitgebreid eigen assortiment biedt de verpakkingsspecialist ook producten aan van andere aanbieders, waaronder promotiematerialen en werkkleding. Tevens hebben klanten de mogelijkheid om direct via de webshop bedrukte items te bestellen. Rian: "Personaliseren is de trend en daar spelen we als bedrijf op in. De bestelmethode richt zich op shortruns. Dat betekent in een paar stappen besteld en een zeer snelle levering. Binnen twee werkdagen ontvangen klanten een preview, zodat ze altijd goed zicht hebben op het

eindproduct.” Paardekooper Verpakkingen B.V. Tel: +31 88 22 22 333 info@paardekooper.nl
www.paardekooper.nl