

Advertorial: Hoe je meer kan verkopen op marketplaces

03-09-2019 08:30



Marketplaces worden veel gebruikt in de e-commerce. De meeste consumenten beginnen hun online zoektocht naar een product op marketplaces. De helft van de online B2C (Business-to-consumer) omzet komt van marketplaces. Forrester voorspelt dat dit aandeel in 2022 kan groeien tot 66% als de huidige groeitrends zo doorgaan. De reden hiervoor is dat online marketplaces een aanzienlijk groot bereik hebben, waardoor het makkelijk is om te verkopen naar het buitenland. Ook geeft verkopen via marketplaces toegang tot veelbezochte verkoopkanalen. Dit zijn slechts een paar van de vele redenen om van start te gaan met het verkopen via marketplaces. Om extra hulp aan te bieden heeft ChannelEngine hier wat tips om de verkoop via marketplaces te verbeteren.

Kies de juiste marketplaces

De eerste stap is om uit te zoeken welke marketplaces het meest tactisch zijn om op te verkopen. Marketplaces zoals Amazon of Bol.com zijn het meest populair. Op deze grote marketplaces zitten verkopers van bijna alle categorieën. Echter het risico van verkopen op deze populaire marketplaces is dat de sterke competitie niet te vermijden valt. Een belangrijk punt om in overweging te nemen voordat je een marketplace kiest is dat het noodzakelijk is om te analyseren of de marketplace jouw producten zal verbinden aan je doelgroep. De productcategorieën van de marketplace moeten overeenkomen met jouw bedrijf en zijn eigen productcategorieën.

Zorg voor een snelle levering

De meeste mensen weten al dat bedrijven met elkaar concurreren met hun prijzen. Tegenwoordig is er echter ook concurrentie in bezorgtijd. Een snelle levering is bovendien de sleutel naar succes. Aankopen doen op het laatste moment is veelvoorkomend, vooral onder de millennials. Als iemand een nieuwe telefoon koopt, is het voor de hand liggend dat hij deze direct gaat gebruiken. Als de consument dan een telefoonhoesje nodig heeft zou levering op dezelfde dag voor hem goed uitkomen. Een snelle levertijd zorgt daarnaast ook voor meer zichtbaarheid op marketplaces.

Bied goede klantenservice aan

De klantenservice is een essentiële factor om goede conversie te bereiken. Consumenten voelen zich meer gewaardeerd als een winkel of marketplace uitstekende klantenservice biedt. De meest kritische punten voor online consumenten zijn punctuele levertijd, snelle antwoorden op e-mail en chats, snelle terugbetaling bij een retour en tenslotte de mogelijkheid om producten gratis terug te sturen. Op deze manier houdt de verkoper de consument tevreden. Dat zorgt er dan weer voor dat er een hogere kans is dat de consument in de toekomst nogmaals iets zal bestellen.

Optimaliseer product content

Standaard producteigenschappen zijn beschrijvingen die elk product dat verkocht wordt op marketplaces heeft. Daarom is category mapping iets wat bijna alle verkopers doen. Het is cruciaal dat er extra informatie aangeboden wordt, bijvoorbeeld extra attributen of productlabels zoals de kleur of het materiaal van het product. Deze toevoegingen zorgen voor een grotere vindbaarheid van het product. ChannelEngine heeft een attribuut optie waarin verkopers de details van hun producten op marketplaces toe kunnen voegen.

Verkoop meer met ChannelEngine

De laatste tip is om klant te worden van ChannelEngine. ChannelEngine is een marketplace integratie tool dat merken en retailers in staat stelt om via één enkele connectie hun producten te verkopen op wereldwijde marketplaces. De smart tools zorgen ervoor dat verkopers voordelen kunnen halen uit de groeiende marketplace dominantie. ChannelEngine maakt het mogelijk om de omzet te verhogen door gebruik te maken van bewezen en innovatieve methodes op verkoopkanalen, specifiek op marketplaces gericht.

In het kort

Samenvattend is het ten eerste essentieel om de goede marketplace te kiezen en te onthouden dat het noodzakelijk is om een marketplace te vinden die aansluit bij de doelgroep die het bedrijf wilt bereiken. Ten tweede, zorg voor een snelle levering. Een snelle levering zorgt voor meer zichtbaarheid op marketplaces. Ten derde, bied uitstekende klantenservice aan. Op deze manier blijft de klant tevreden, wat ervoor zorgt dat de klant in de toekomst sneller weer iets zal bestellen. Ten vierde, optimaliseer de product content met extra attributen of productlabels om de vindbaarheid te vergroten. Tot slot: wordt een klant van ChannelEngine. ChannelEngine maakt het mogelijk voor verkopers om hun producten nationaal en internationaal te verspreiden via marketplaces. Investeer meer, verkoop meer!

Wil je zien wat ChannelEngine voor jou kan betekenen om je marketplace verkoop te verbeteren? Vraag [hier](#) een online demo aan.