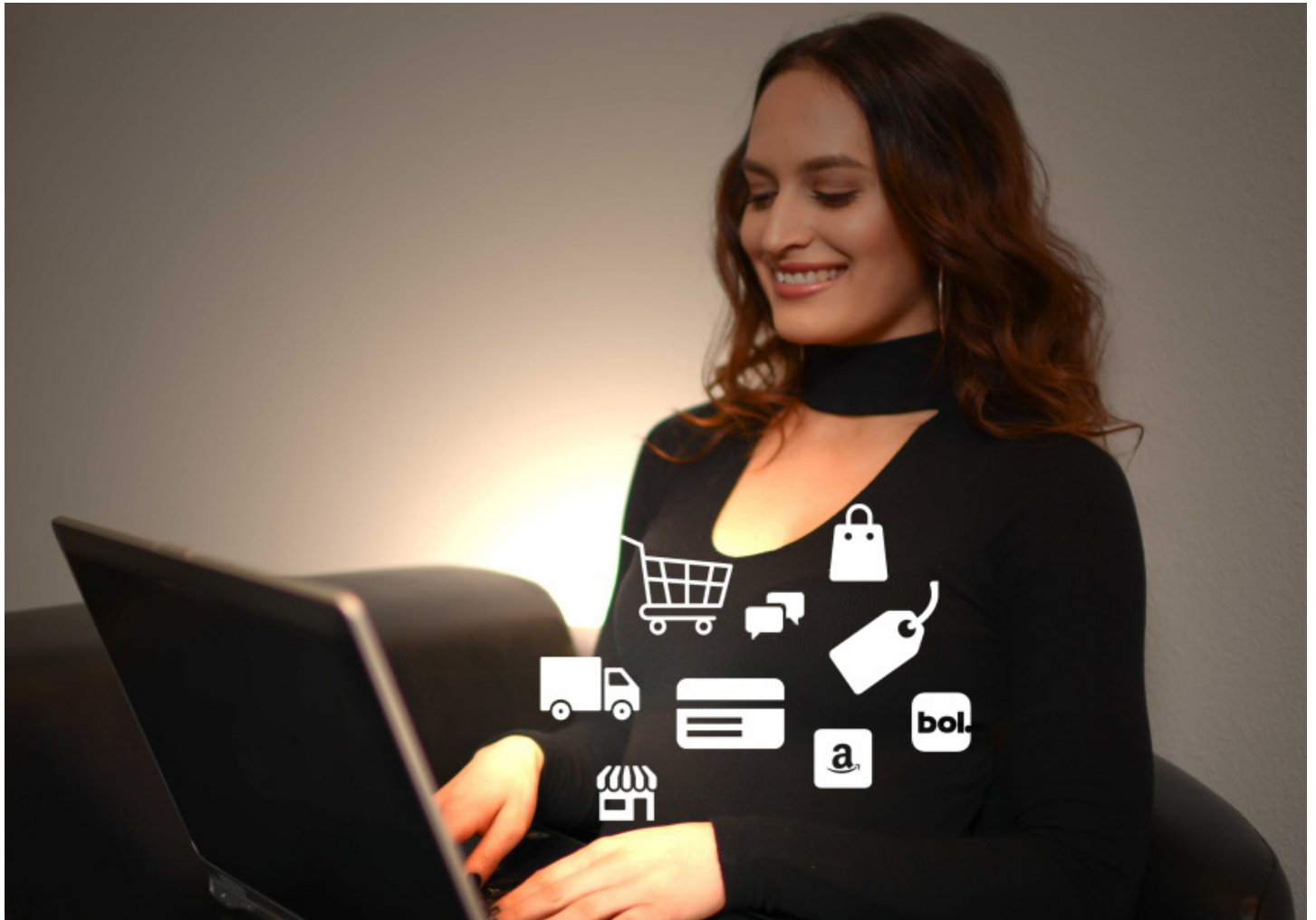


Advertorial: Vergroot je zichtbaarheid via online marketplaces

16-03-2020 10:00



De aankondiging dat Amazon naar Nederland komt heeft veel stof doen opwaaien. Dit zorgt voor een nieuwe dynamiek in het omnichannel-landschap en biedt kansen. Ook zijn er tal van Nederlandse marketplaces zoals Beslist.nl, Blokker, Fonq, VidaXL en Bol.com. Die laatste heeft zijn aanbod recent uitgebreid met mode, accessoires en sportartikelen. Deze platformen creëren een toenemende afzetmarkt voor retailers, groot of klein.

Online kanalen als Bol en Amazon zijn niet meer weg te denken. De customer journey begint én eindigt steeds vaker op deze online marketplaces. Retailers verkopen steeds vaker en vooral meer via dit soort platformen en vergroten daarbij ook hun zichtbaarheid.

Mooi marketingmiddel

Volgens Dennis Oudijn, accountmanager bij Vendit, is verkopen via één of meerdere online marketplaces een goede manier voor retailers om hun naamsbekendheid te vergroten. "Een basisvereiste is dat alle productspecificaties zoals maten, kleurcodes en prijzen kloppen. Nog belangrijker is dat die informatie direct is gekoppeld aan de actuele voorraad. De meeste online marketplaces hanteren een streng beleid", weet hij. "Als de data en voorraden niet accuraat zijn, loop je het risico een negatieve score te krijgen. Ook op de klantenservice kan je worden afgerekend. Voordat je dit avontuur aangaat, moet de basis goed geregeld zijn."

Twintig bestsellers

Zijn advies voor retailers: begin klein. “Je kunt wel meteen duizenden producten aanbieden, vervolgens achterover leunen en hopen dat de omzet vanzelf komt, maar dan kom je bedrogen uit. Raadzaam is om eerst naar de rapportages van de afgelopen jaren te kijken. Wat zijn de hardlopers, de margemakers en welke artikelen lopen het minst goed? Op basis daarvan kun je een ideale selectie maken, bijvoorbeeld de twintig bestsellers. Ga daarmee experimenteren en kijk welke feedback er komt. Als je eenmaal weet hoe het spelletje werkt, en over de basiskennis beschikt, kun je relatief simpel het assortiment uitbreiden.”

Kansen voor retailers

In de kassaoplossing van Vendit kunnen koppelingen met diverse marketplaces worden opgezet. Wanneer een product op een marketplace wordt geplaatst, geeft deze automatisch alle informatie en voorraaddata mee. Op het moment dat de klant een order plaatst, komt de bestelling direct in het kassasysteem terecht en wordt het artikel gereserveerd uit de beschikbare voorraad. Ook het aanmaken van een verzendlabel is mogelijk vanuit de software van Vendit. Dit scheelt veel handmatige handelingen, voorkomt fouten en maakt het orderproces snel en efficiënt.

Vertrouwde partij

Consumenten kiezen vaak voor een vertrouwde partij, vanwege de service, garantie of de mogelijkheid om achteraf te betalen. Als de bestelling goed is verlopen, zullen ze bij een volgende aankoop sneller geneigd zijn rechtstreeks via de webshop van de betreffende retailer te bestellen. Al zijn er ook retailers die de stap van een eigen webshop overslaan en uitsluitend via online marketplaces verkopen. Ook daar is iets voor te zeggen, want een goede webshop laten bouwen en onderhouden is een kostbare aangelegenheid.

Internationale exposure

Online marketplaces zijn helemaal ingericht op de klantbeleving. Prijs én beschikbaarheid zijn de twee belangrijkste pijlers. “Voorkom teleurstelling, en dus negatieve publiciteit, omdat een aangeboden artikel niet op voorraad blijkt te zijn door het proces te automatiseren”, tipt Oudijn. “Artikelen die prijsconcurrerend, dan wel uniek zijn, komen het hoogst naar voren in de zoeklijst. Met de juiste data kun je hierop inspelen. Aansluiten op een marketplace heeft tot slot nog een ander interessant aspect. Het genereert kansen op internationaal niveau: via dit extra afzetkanaal kun je relatief eenvoudig verkopen in het buitenland.”

[Klik hier](#) voor meer informatie over Vendit.