Zo verkoop je succesvol op onlineplatforms

18-02-2021 13:00

De coronacrisis zet het retaillandschap behoorlijk op zijn kop. Maar al langer vinden er de nodige verschuivingen plaats. Zo besteden steeds minder mensen hun, alsmaar schaarser wordende vrije tijd in de winkelstraten. Fysieke winkels zijn steeds minder aantrekkelijk voor de consument. Daarom hebben veel winkels ook geen offline vestiging meer en bedienen ze hun klanten volledig online.

Deze afname van shoppen in stenen winkels zorgt voor de nodige verschuiving in het retaillandschap waar je als merk of groothandel goed op in moet weten te spelen, wil je niet ten onder gaan.

Steeds meer online aankopen
Online verkopen is nu dan ook belangrijker dan ooit. Vorig jaar was de stijging van de verkopen van Nederlandse webwinkels veel hoger dan gebruikelijk. Ook hierin was corona natuurlijk van grote invloed. Maar los daarvan vond het afgelopen decennium al een sterke verschuiving plaats. Waar het aantal webwinkels de afgelopen tien jaar enorm toenam, is het aantal winkelvestigingen in diezelfde periode met ruim elf procent gedaald.

Als merk of groothandel zul je dit ongetwijfeld gemerkt hebben. Maar met alleen verkopen via je eigen webshop red je het niet. De concurrentie is zeer groot en webshops worden steeds meer als inspiratiebron gezien. Onderzoek van Wunderman Thompson wees al uit dat 73 procent van de de online consumenten hun zoektocht starten op een marketplace in plaats van op een zoekmachine.

De tijd is gekomen om die marketplaces te omarmen. In tijden van crisis en verandering is het immers van groot belang om je huidige marketingstrategieën eens goed onder de loep te nemen. Het beeld heerst dat producten bij marketplaces niet of amper onder de aandacht zouden komen bij de consument. Dit is geheel onterecht; marketplaces bieden diverse mogelijkheden om je van je concurrent te onderscheiden.

Denk aan een compleet eigen pagina binnen de marketplace om je merkverhaal en assortiment te laten zien zonder zichtbaarheid van je concurrentie én het gratis promoten van jouw producten door de marketplaces zelf. En nog belangrijker: dit is dé plek waar je consument zich momenteel begeeft. Deze kans op meer omzet kún je gewoonweg niet meer negeren.

Benut je voorsprong
Wanneer je begint met verkopen op marketplaces heb je een enorme voorsprong op een hoop concurrenten. In tegenstelling tot startende webshops ken je als merk of groothandel het klappen van de zweep van het succesvol online verkopen. Je hebt al een mooie website opgezet en professionele foto's waar je je mee kunt onderscheiden.

Nog belangrijker: je interne processen zoals logistiek en voorraadbeheer zijn een vlot lopend proces dat je lang geleden al opgezet hebt en dus weinig geheimen meer voor je kent.

Met de volgende tips maak je een groot succes van je marketplace-avontuur:

1. Bepaal wat je waar verkoopt
Vandaag de dag is het aanbod aan marketplaces enorm. Niet iedere platform sluit volledig aan bij de doelgroep die je wilt bereiken. Kijk daarom goed naar het type producten dat wordt aangeboden en of jouw producten daarbij aansluiten.

Naast all-round marketplaces, zijn er ook diverse nichespelers die alleen specifieke producten aanbieden zoals kleding voor kinderen. Dit zijn zeer interessante verkoopkanalen voor merken. Let ook goed op wat je verkoopt, het is belangrijk dat je producten verkoopt waarmee je je kunt onderscheiden.

2. Optimaliseer je content
Klanten op marketplaces willen graag zo goed mogelijk geïnformeerd worden. Zorg daarom voor uitgebreide productomschrijvingen, goede titels, relevante attributen en voldoende productfoto's waar je het onderscheid mee kunt maken.

3. Check je fulfilment
Een belangrijke overweging om te maken is hoe je de logistiek gaat regelen. Dit kun je natuurlijk zelf doen, maar dit is niet altijd de goedkoopste keuze. Je hebt immers ook nog andere kosten zoals het huren van opslag, inzetten van personeel, gas/water/licht, verzending en retouren. Je kunt er ook voor kiezen om de logistiek uit te besteden aan de
marketplace. Dit vergroot je kans om in het koopblok te komen.

4. Maak optimaal gebruik van marketing mogelijkheden
Marketplaces bieden ook handige marketingtools om jou als verkoper te promoten. Zo bieden ze diverse vormen van promotie aan zoals kortingsdagen en advertenties. Bepaal van tevoren welke acties voor welke producten het beste inzetbaar zijn om hier zoveel mogelijk uit te halen.

5. Automatiseer je verkopen
Wanneer je verkopen vlot gaan verlopen, wordt het handmatig bijwerken van de orders een tijdrovende klus. In

zo’n geval biedt het automatiseren van je verkopen middels een integrator een uitkomst. Wanneer je op zoek gaat naar een goede integrator is het belangrijk om hierin selectief te werk te gaan. Let hierbij goed op het aanbod van de marketplaces/kanalen, de gebruiksvriendelijkheid van de software, de synchronisatiemogelijkheden, de kwaliteit van de support en de duidelijkheid op het gebied van prijsafspraken.

Mirthe Simoen, EffectConnect