



NIELS FLOORS EN JORRIT STEINZ

HAAL MEER UIT MARKETPLACES!

DE OPKOMST VAN DE MARKETPLACES ONTGAAT NIEMAND IN DE RETAIL. DAARNAAST GROEIT DE MARKT VAN E-COMMERCE OOK NOG EENS ENORM HARD EN DE HELFT VAN DIE TRANSACTIES GAAT VIA MARKETPLACES. "DIT ZAL NAAR ZO'N 75% GROEIEN", ZEGT JORRIT STEINZ, CEO CHANNELENGINE.

Steinz voorzag het al in 2013. Marketplaces zouden een van de belangrijkste elementen van de wereldwijde e-commercemarkt worden.

ChannelEngine maakte zijn krachtige platforms beschikbaar voor elk bedrijf. "Intussen vergemakkelijken we de verkoop van meer dan zes miljoen producten van tweeduizend merken via meer dan honderd marketplaces."

TREND

Steinz: "In Europa, en daarbuiten, zie je nu een verschuiving van direct-to-consumerverkopen op marketplaces. Dit geldt eigenlijk voor alle segmenten. De keten is verkort. Ook covid heeft e-commerce een grote duw gegeven. Verder is er natuurlijk de impuls op consumerkanalen en social media. Je kunt als consument je product op Instagram kopen en meteen afrekenen. Zelfs Google wordt een marketplace."

"Dit betekent dat je als merk ervoor hebt te zorgen dat je product goed vindbaar is met de

juiste tekst en aantallen", zegt Steinz. "Overall en altijd. De controle hierop is essentieel. Als je dit op grote schaal wilt doen, heb je dit te beheren. En daarin onderscheidt ChannelEngine zich. Wij zijn leider in de markt met onze meest complete *marketplace management suite*. Het is de meest veelzijdige en complete tool voor het beheer van en automatisch verkopen via marketplaces. Onze functies zijn gebouwd met behulp van jarenlange echte e-commerce-ervaring. Zo kunnen gebruikers hun producten op een effectieve manier op meer kanalen verkopen. Natuurlijk ook internationaal: Europa, de VS, Canada, Australië en voor de zomer komen Rusland, het

Midden-Oosten en Zuidoost-Azië erbij. Je wilt als global e-commerceplatform kunnen blijven aansluiten."

INTERESSANTE WEETJES

"Wil je trouwens je onafhankelijkheid op Amazon behouden? Zorg dan dat je er als merk niet alleen als leverancier op staat, maar juist ook op de marketplace van Amazon. Tijdens zowel de eerste als tweede lockdown hebben we gezien dat vooral de non-essentials aan bod kwamen qua verkopen, omdat de warehouses het zo druk hadden. Niet zo gek ook misschien, want Amazon heeft 600 miljoen producten. Maar als verkoper op het platform behoud je alleen op die manier de volledige controle. Verder komen er voortdurend marketplaces bij. Mediamarkt is er bijvoorbeeld een begonnen en Decathlon ook. Wist je dat fashion beter verkoopt op Zalando dan op Amazon? Dus, doe er je voordeel mee! Als laatste: start nu in het klein, dan ben je voorbereid op de toekomst." ◀

'COVID HEFT E-COMMERCE EEN NOG GROTERE DUW GEGEVEN'

