

VENDIRO

TWAN RUTTEN, JOERI TER BEEK EN BART VAN DEN TOL

MARKETPLACES VEROVEREN DOE JE SAMEN

VERKOPEN OP MARKETPLACES BIEDT GROTE VOORDELEN, MITS SERIEUS AANGEPAKT, WETEN TWAN RUTTEN, JOERI TER BEEK EN BART VAN DEN TOL UIT ERVARING. MET SLIMME SOFTWARE EN ADVIES OP MAAT HELPT VENDIRO AMBITIEUZE KLANTEN OM OP MARKETPLACES TE GROEIEN EN WINSTGEVENDER TE WORDEN.

E-commerce groeit al snel, en daarbinnen winnen marketplaces rap aan marktaandeel. Naast Amerikaanse grootmachten als Amazon en eBay heeft elk land één of twee helden, zoals bol.com bij ons. Ook zijn er nichemarketplaces als Blokker, die zich richten op een specifieke productgroep. Steeds meer merkeigenaren gaan marketplaces op, omdat het een makkelijke manier is om je product aan te bieden. “Je moet het echter wel goed aanpakken”, vertelt Twan Rutten, oprichter van Vendiro. “Ten eerste heb je eisen van de marketplace waar je aan moet voldoen. Ten tweede zorgt een betere servicenorm en hoge klanttevredenheid ervoor dat de verkoop pas echt goed op gang komt.”

Rutten spreekt uit ervaring. Hij was vanaf 2009 bij fonQ verantwoordelijk voor de verkoop op internationale marketplaces.

“De ontwikkelingen op marketplaces gingen vlot en moesten bijgebeend worden. Ik zag dat anderen dezelfde uitdaging tegenkwamen. Hieruit is Vendiro ontstaan.”

SOLIDE BASIS

“Wij helpen onze klanten groeien en winstgevend(er) worden op marketplaces”, vertelt CTO en medeoprichter Bart van den Tol. “Verkopen op marketplaces vergt professionaliteit en een solide basis. Die bieden we met slimme software op SaaS-basis, maar ook met de erva-

ring die we zelf hebben opgedaan. We zijn allang niet meer de enige aanbieder op dat vlak, maar wat ons onderscheidt, is dat wij echt een partnership aangaan met klanten. Zo krijgen zij een eigen accountmanager. We houden nauw contact en bieden advies op strategisch en operationeel niveau. Samen met onze innovatieve software, die veel werk uit handen neemt en minder fouten oplevert, zorgt dit voor meer omzet en winstgevendheid. Hier kunnen retailers, groothandels en merken een flink aantal jaren mee vooruit. Daar krijgen ook wij goede energie van. En daar doen we het uiteindelijk voor.”

INSPLEEN OP DE DYNAMIEK

“Marketplaces zijn inmiddels onmisbaar in je e-commercestrategie”, stelt CCO Joeri ter Beek vast. “De consument verschuift van Google naar marketplaces. Hierop werken de traditionele strategieën voor vindbaarheid niet. Onderdeel van de marketplacestrategie is dan ook zichtbaarheid door middel van bijvoorbeeld *sponsored products*. Voor dat stuk gaan wij strategische samenwerkingen aan met bureaus. Zij pakken het marketingstuk op; onze software staat aan de basis.” “Marketplaces bieden steeds nieuwe mogelijkheden waar wij samen op kunnen inspelen. Dat houdt ons zeker de komende jaren wel van de straat”, zegt Rutten lachend. <

‘VERKOPEN OP
MARKETPLACES VERGT
PROFESSIONALITEIT EN
EEN SOLIDE BASIS’

