JORRIT STEINZ

TOEGANG TOT DE WERELD AAN MARKETPLACES

DE RAZENDSNELLE STIJGING VAN HET AANTAL DIGITALE LOKALE ÉN INTERNATIONALE MARKETPLACES STELT BEDRIJVEN EN MERKEN IN STAAT OM PRODUCTEN TE VERKOPEN OP PLAATSEN WAAR ZE EERDER NIET VAN DURFDEN TE DROMEN. EEN OMZETGROEI VAN 40% IS GEEN UITZONDERING, DANKZIJ DE JUISTE MARKETPLACE INTEGRATOR!

De afgelopen twee jaar waarin covid ons leven beheerste en we wereldwijd grotendeels een digitaal leven leidden, betekenden een duizelingwekkende versnelling voor e-commercepartijen en daarmee voor de activiteiten bij ChannelEngine. Deze wereldwijd snelst groeiende marketplace integrator helpt met een totaaloplossing voor retailers, merken en distributeurs om miljoenen nieuwe klanten te vinden door hen te verbinden met de grootste marketplaces. “In 2018 zagen we al een kentering in e-commerce”, start Jorrit Steinz, CEO ChannelEngine, SaaS-baas en founder. “Maar de huidige onstuimige groei maakten we sinds onze oprichting in 2013 nog niet mee. We zien tegelijkertijd het consumentengedrag veranderen. Mensen gebruiken nu marketplaces als startpunt om zich te oriënteren.”

EENVOUDIG AANSLUITEN

De meer dan tweehonderd sales-channels – het aantal groeit maandelijks – en de eenvoudige manier van aansluiten maken werken met ChannelEngine aantrekkelijk, aldus Jorrit. “Je moet wel enkele mensen beschikbaar hebben om de marketplaces te beheren. Maar verder is echt alles geregeld en geïntegreerd, tot aan de logistiek toe. Ook daarvoor staan wereldwijd partners klaar.”

Ieder merk, iedere distributeur of retailer heeft volledige controle over wat waar wordt verkocht en er is een zeer effectieve product-, order-, retouren- en voorraadsynchronisatie.

> ‘WIJ VERBINDEN WERELDWIJD MENSEN MET ELKAAR EN BOUWEN AAN EEN ENORM ECOSYSTEEM’

Ook integratie met gespecialiseerde filters is eenvoudig: “Denk aan filters op basis van merk en collectie, maar ook welke maat beddengoed je kunt verkopen in bepaalde landen, marge-filters of bepaalde andere verkoopeisen.”

GOEDE RELATIES

Marketplaces zijn complex en Jorrit ziet het als een absolute vereiste voor ChannelEngine om vertrouwen en daarmee goede relaties op te bouwen met alle partijen. “Wij verbinden wereldwijd mensen met elkaar en bouwen aan een enorm ecosysteem dat interessant is, maar ook moet blijven. Je moet erop kunnen vertrouwen dat verzending naar ‘lastige’ gebieden goed verloopt. Vanuit onze organisatie, waar binnen ons team van 150 mensen 18 nationaliteiten vertegenwoordigd zijn, vinden we altijd aansluiting in andere landen.”

Met een nieuw aanspreekpunt in Singapore, Melbourne, Dubai en New York en integraties met Amazon Australië, Lazada, Shopee, andere wereldwijde marketplaces en nog meer in de pijplijn, is de dynamiek groot. “Wij zijn ambitieus. En zowel in- als extern respecteren en ondersteunen we elkaar. Dat is essentieel voor onze globale organisatie. Naast goede techniek is fijn samenwerken net zo belangrijk.” <