

“De bal ligt op de penaltystip”

28-10-2016 16:25



Dat dat makkelijker gezegd is dan gedaan, blijkt in de praktijk vaak genoeg. Ondernemers stellen met een klant een mooi interieur samen en de klant raakt helemaal enthousiast. Eijkelkamp: “Maar dan moet je gaan meten, prijzen bij elkaar zoeken, rekenen en een offerte samenstellen. Ondertussen loop je het risico dat de klant je ontglipt. Hoe mooi zou het zijn als je ter plekke alle informatie bij elkaar zou kunnen zetten, er een streep onder kon trekken en de deal direct kon maken?”

Winkel in je iPad

Thuisin heeft dat nu voor elkaar. De nieuwe Sales Assistant is een module die gekoppeld is aan de kassa. Hij bevat artikeldata van diverse fabrikanten, inclusief specificaties, afbeeldingen en prijzen. Eijkelkamp: “Alles in je iPad. Tijdens je advies klik je direct je complete voorstel bij elkaar. Dat kan bij jou in de winkel of bij de klant thuis. Zo kun je meteen een complete offerte maken met alle details bij elkaar. Je ziet de reactie van de klant en kunt hierop schakelen en de order direct rond maken.” Zo kun je als ondernemer doen waar je goed in bent: verkopen. Want als de deal rond is, heb je meteen een kant-en-klare bestelling klaar staan. Uiteraard kun je de maten tijdens het inmeten aanpassen. Je kunt geen fouten meer maken door verkeerd te kijken in al die prijsboeken of bij het overzetten van de order in het kassa-bestelsysteem. Vanuit je iPad kan het direct door het systeem in.

Meteen deal sluiten

Eijkelkamp: “Wij koppelden deze module aan Woontotaal. Dat is een systeem waarmee inmiddels 3.000

winkeliers geconfectioneerde gordijnen bestellen. Voorheen moest je echter steeds apart inloggen en van Woontotaal naar je kassa switchen. Wij koppelden dat en maken het voor de ondernemer nog makkelijker. Dat maakt het voor fabrikanten bovendien interessant om aan te haken. Zo realiseerden wij als een van de eerste formules ter wereld een koppeling met het Order-entry-systeem van Hunter Douglas voor Luxaflex en Multisol. Zo voer je de maten in, klik je door de opties en kleuren en heb je één op één en offerte en een foutloze bestelling.”

Het systeem werkt zo goed dat fabrikanten het belang ervan inzien. Als zij ‘in die iPad’ komen, komen ze makkelijker in de offerte. Zo verwacht Eijkelkamp dat B&C binnenkort aansluit en is de basis voor de vloeren inmiddels gelegd. “Tachtig procent van de offerte kun je nu al in onze Sales Assistant maken.”

Virtual Reality

Thuisin wil zo steeds een stukje op de markt vooruitlopen. De webshops gaan alweer de derde versie beleven. “Als Google verandert, moet jij veranderen. En wat denk je van de Hololens en Virtual Reality? Wij gaan daar werk van maken om voorop te blijven lopen.” Ondernemers vinden dat soms wel een beetje spannend, zijn bang om hun adviesrol te verliezen. Eijkelkamp is ervan overtuigd dat je vooruit móét. “Wij lopen liever voorop, dan dat we er achteraan sukkelen. Bovendien: de consument ziet wel mooie plaatjes op internet, maar wie kan het voor hem bij elkaar componeren? Dat kan alleen een goede adviseur met een superieur gevoel voor styling. Dat zijn onze ondernemers.

Op het kantoor van Thuisin zie je de focus op artikeldata. Vier medewerkers zijn non-stop bezig met die materie. Eijkelkamp: “Het is de basis onder ons kassa-systeem, onder onze webshops en onder de Sales Assistant. Al die elementen verrijken je formule en zorgen dat je als ondernemer die bal op de penaltystip kunt leggen en kunt scoren. Daar gaat het toch om?”

admin