

Nieuwe webshop voor KlusWijs

09-08-2018 12:00



KlusWijs biedt vanaf augustus het volledige Eurohome-assortiment laminaat aan in de webshop. “Dit is slechts het begin, binnen een half jaar zullen nog vele assortimenten volgen. We hebben de ambitie om een volwaardig dhz e-commerce-platform te worden. We starten met de items die zwaar en onhandig te vervoeren zijn, zodat we de klant gemak bieden door het thuis te laten bezorgen. Denk hierbij aan items zoals vloeren en kasten. En we gaan dit assortiment steeds verder uitbreiden”, aldus directeur KlusWijs Hans Hortensius.

Tóch e-commerce

Twee jaar geleden zei Hortensius nog dat e-commerce verloren terrein was: “E-commerce is echt het slagveld van de grote spelers. Willen we daar inhaken dan wegen de kosten niet op tegen de mogelijke baten. De specialisten halen we toch nooit meer in. Wil niet zeggen dat we er niets aan doen. Wij willen online triggeren en offline – in de winkel – de kansen verzilveren. Op die manier vernieuwen we binnenkort de hele website en die staat dan weer helemaal in dienst van de lokale ondernemer. Want in de winkel, daar moet het echt gebeuren.”

Hortensius staat nog steeds achter zijn uitspraak: “De komst van grote internationale spelers als Amazon en de Alibaba zal het internet landschap nog drastisch gaan veranderen. Neemt niet weg dat internet (webshop) zeer versterkend kan werken aan je offline positie. In de huidige retail spreken wij bij KlusWijs zelfs niet meer

over online en offline, maar kiezen we heel duidelijk voor een omnichannel-strategie. De webshop is hierin, net als vele andere uitingsvormen, een onderdeel van.”

Verschillende routes

KlusWijs biedt de consument verschillende routes. Hortensius: “Vanuit de opgedane praktijkervaringen weten we dat een goede webshop zeer omzetverhogend werkt in de fysieke winkel. Zo bieden we onze consumenten de mogelijkheid om rechtstreeks aan huis te leveren, met een margevergoeding voor de ondernemer in het betreffende postcodegebied. Of de consument gaat het product halen in de vestiging. Of de vestiging bezorgt het product bij de consument thuis. Zo spelen wij in op de verschillende mogelijkheden die de consument graag ziet. Voor ieder wat wils. In het eerste geval is er sprake van zeer snelle levering, maar daar staan wel extra (bezorg-)kosten tegenover. Een consument met minder haast, zal de weg vanuit de winkel kiezen.

Blijven voor ondernemers

“Kort en goed.....er verandert veel in de wereld waarin we leven, maar ons uitgangspunt blijft hetzelfde. Wij zijn er voor onze ondernemers en dat zal altijd zo blijven. De nieuwe webshop brengt meer bekendheid, meer inspiratie én nieuwe (snelle) mogelijkheden van levering, waardoor de nieuwe webshop de positie van onze ondernemers verder versterkt.”

Geen winkel in de woestijn

Met een goede webshop alleen, ben je er nog niet, weet Sonja Bouchier, marketing-manager bij KlusWijs. “Stel je bouwt een prachtige winkel met het meest uitgebreide en fantastische assortiment midden in de woestijn, maar je vergeet één ding: grote knipperende pijlen ernaartoe. Dan zal het bezoekersaantal waarschijnlijk nogal teleurstellend zijn. Zo zien wij dit ook met onze webshop, een goede online marketing strategie is hier de sleutel tot succes. In feite zijn dat de grote knipperende pijlen naar je webshop. Naast een goede search campagne op Google, is ook Google shopping essentieel. In samenwerking met ons online marketingbureau investeren wij in maximale online zichtbaarheid op Google, maar ook in een banner campagne en natuurlijk social media. Ook in de offline middelen zoals de huis-aan-huis folder, flyers en POS in de winkel wordt actief ingespeeld op de nieuwe online rol van KlusWijs.”

Marc Nelissen