Online kansen voor merk én dealer

18-05-2018 09:04


ERP Connect
retail Connect
INFORMATION
HERSTELLER
ENDKUNDE
data View
mobile Scan
KAUF
data Abo
sales App

De oplossingen van nexmart zijn erop gericht processen te automatiseren, optimaliseren en versnellen, zegt Albert de Haan. Hij is e-business manager Benelux. “We bieden verschillende oplossingen aan, waarbij onze retail Connect oplossing voordelen biedt voor de dealer en het merk.”

Van en voor fabrikanten

Het Duitse nexmart is in 2002 opgericht door fabrikanten uit de ijzerwaren- en gereedschappen industrie. Eén van de redenen was dat er initiatieven kwamen om data te professionaliseren. “In het verleden zijn verschillende data-portals ontstaan. Fabrikanten moeten daar apart voor betalen. Daarom is nexmart opgericht. Wij werken vanuit één portal die live synchroniseert met het fabrikanten-ERP.”

Nexmart maakt eenmalig deze koppelingen met zowel fabrikant als dealer. De schaalbaarheid van de nexmart-portal levert een besparing op voor de fabrikant. Ze zijn de spil tussen merken en dealers. “We focussen ons op productgroepen als ijzerwaren/gereedschappen, bouwmaterialen, sloten/beslag en persoonlijke bescherming. Een merk kan daarbij per module opschakelen of uitzetten. Het online verkeer is bovendien meetbaar vanuit een online dashboard.”

Het businessmodel is zo opgebouwd dat de fabrikant de kosten per module voor zijn rekening neemt. De dealer betaalt niet voor modules als retail Connect of data View. De Haan: ”Vergelijk het met vroeger, toen een fabrikant een papieren catalogus aan de dealer gaf. Daar zat veel werk in, maar die was ook gratis.” Nexmart werkt onafhankelijk en is niet verbonden aan inkoopverenigingen. Momenteel zijn wereldwijd zo’n 200 merken aangesloten.

Naadloos koopproces

De retail Connect module zorgt ervoor dat klanten die op zoek zijn naar een product een zo naadloos mogelijke aankoopervaring krijgen. Vertrekpunt is de website van een merk waar alle productinformatie staat. Het gevonden product kan worden gekocht via het winkelwagentje van een geselecteerde dealer. Naast de koppeling met het winkelwagentje kan ook de betreffende wederverkoper de productdata koppelen.

De Haan: “Als merk moet je ervoor zorgen dat mensen naar jouw site gaan. Op de eerste plaats moet je dan vindbaar zijn. Heb je als merk voldoende ‘kliks’, dan geef je dit door aan je dealers. Dus in feite geeft een merk omzetkansen door aan een dealer. Retail Connect is dan ook eerder een B2B2C oplossing. Als merk faciliteer je niet alleen de dealer, maar bereik je ook de eindgebruiker.”

Het tweede voordeel voor een merk is dat ze verschillende talen maar één keer hoeven in te richten.”

Voorbeeld

Een klant zoekt ´hollewandplug duotec Fischer’ en komt terecht op de website van dit merk. Bij dit product staat een uitgebreide omschrijving met foto’s en video’s. De klant wil het product aanschaffen. Waar hij

normaal terug zou gaan naar de zoekmachine, staat nu bij het product een bestelknop. Zo kan hij zien bij welke dealers of groothandelaren hij direct kan kopen, of waar dit product op voorraad ligt.

Meer mogelijkheden

“Nu is het al mogelijk om online te bestellen en we zijn bezig om andere mogelijkheden te testen. Bijvoorbeeld ‘Click en collect’. Je kunt het product dan afhalen in een winkel. Geodata is daarbij bepalend, je zoekt op een dealer in de buurt. En dropshipments, daar zijn we ook mee bezig. Bovendien bieden we straks ook verzamellijsten van artikelen aan. Wanneer je meerdere artikelen bestelt bij een merk, dan kun je deze bundelen.”

“Ook voor kleinere merken is onze oplossing interessant. We ondersteunen niet alleen fabrikanten, maar ook importeurs en bedrijven die assembleren. Je bent dan vindbaar met je specialiteit en je zorgt voor een naadloze ervaring voor de koper.”

Piet Breevaart – Sales, Marketing & e-commerce Director Fischer Nederland

Onze gezamenlijke klant is steeds meer op zoek naar ‘koopgemak’: hij zoekt iets, wil snel en gemakkelijk de juiste oplossing voorgeschoteld krijgen en deze daarna ook nog eens zo snel en eenvoudig mogelijk kunnen bestellen! Dat laatste maakt Retail Connect mogelijk.

Redactie Mixpress