DE NIEUWE ZAAK

DIGITAL COMMERCE

STRATEGIE

CREATIE

TECHNIEK

MARKETING

thuiswinkel business partner

B2B E-commerce groei

[Bouwgroothandel Bijeen]

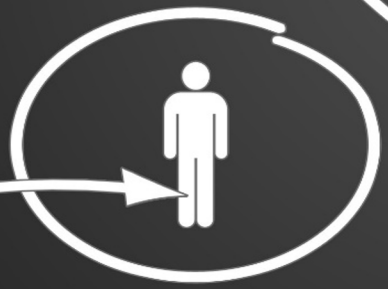
MIX pro

Jurriën Kerstholt
6 oktober 2021

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

Where the magic happens

Your comfort zone



MIX pro

De Nieuwe Zaak brengt je digitaal verder

We geloven dat er altijd een volgende stap is in Digital Commerce. We helpen organisaties groeien in de digitale wereld door complexiteit terug te brengen naar overzichtelijke stappen en oplossingen.

Digitaal verder

- DIGITALE STRATEGIE
- SHOP & PLATFORM ONTWIKKELING (BIGCOMMERCE, intershop)
- DIGITALE MERKACTIVATIE
- PERFORMANCE MARKETING

BOUWMAAT – ALLES VOOR SLIMMER BOUWEN · stiho – thuis in de bouw · ISERO · BAARS & BLOEMHOFF · KIWITZ · wildkamp · WASCO

DE NIEUWE ZAAK – DIGITAL COMMERCE

B2B expert group

Unleash the B2B e-commerce potential

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

Optimizely

shopping tomorrow

B2B e-commerce groei

1 - Moderne architectuur

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

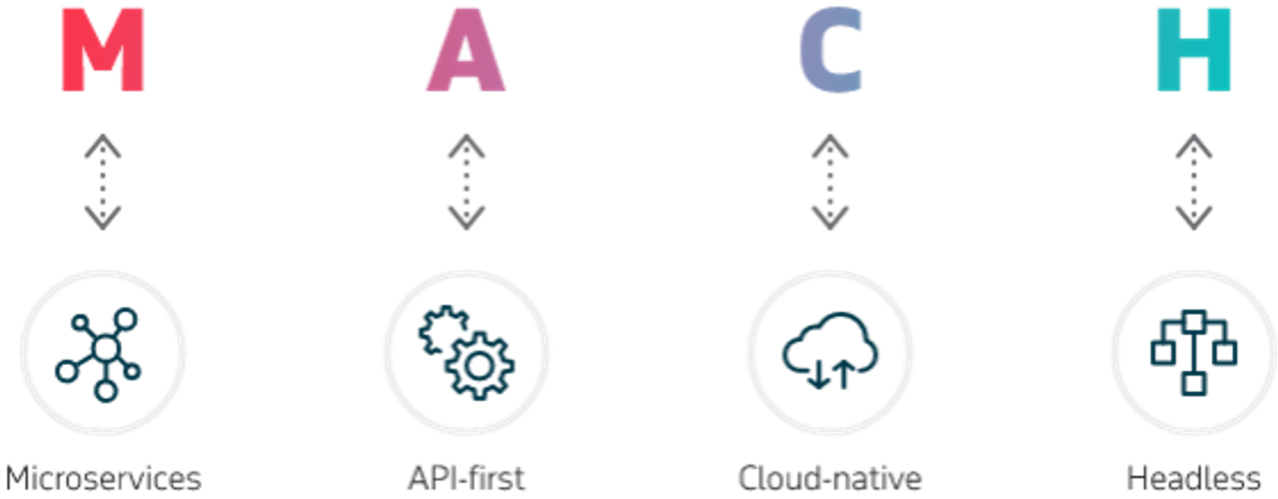


figure from itransition.com

MIX pro

1 - Moderne architectuur

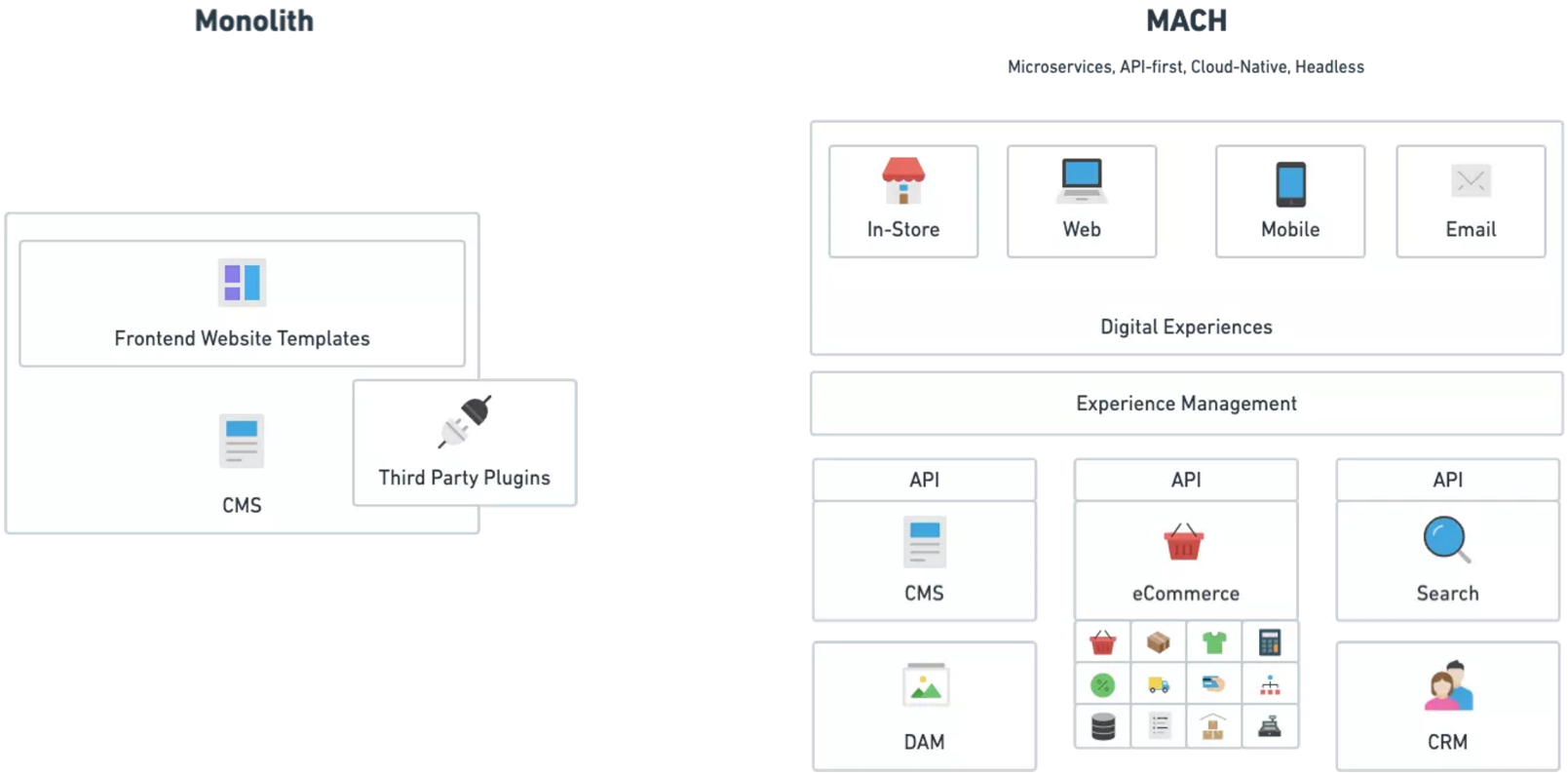


figure from amplience.com

2 - Digitale marketing

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

MIX pro

3 - Personalisatie

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

MIX pro

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

Geen personalisatie
(one-to-all)

Personalisere n op segment
(one-to-some)

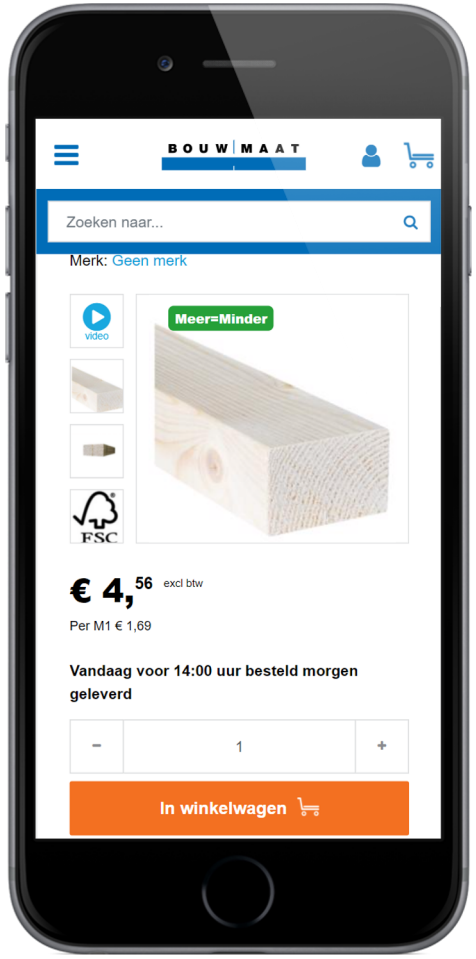
Personaliseren op individu
(one-to-one)

MIX pro

Geen personalisatie

Optimaliseren voor de meerderheid

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE



+18%

online orders

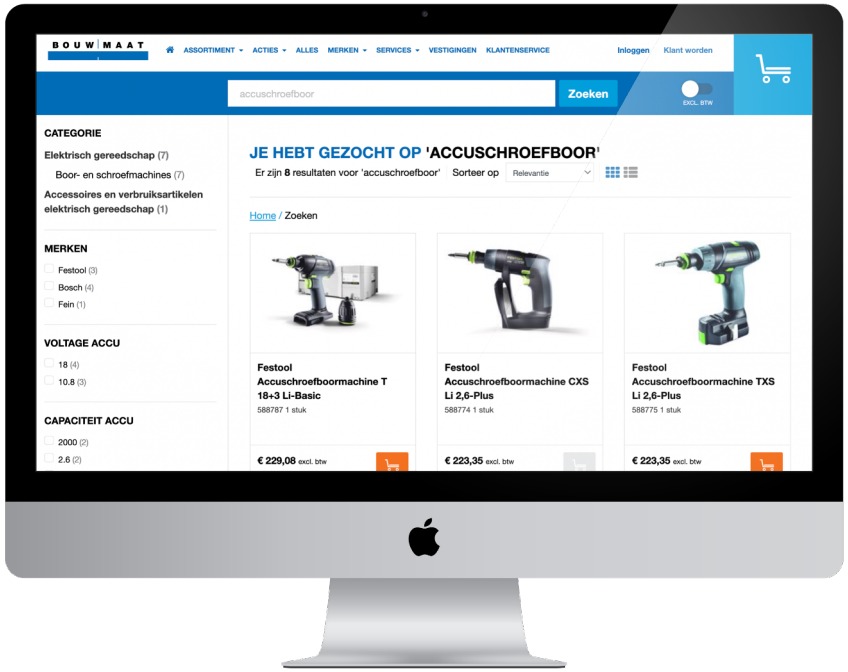
MIX pro

Personaliseren op segment

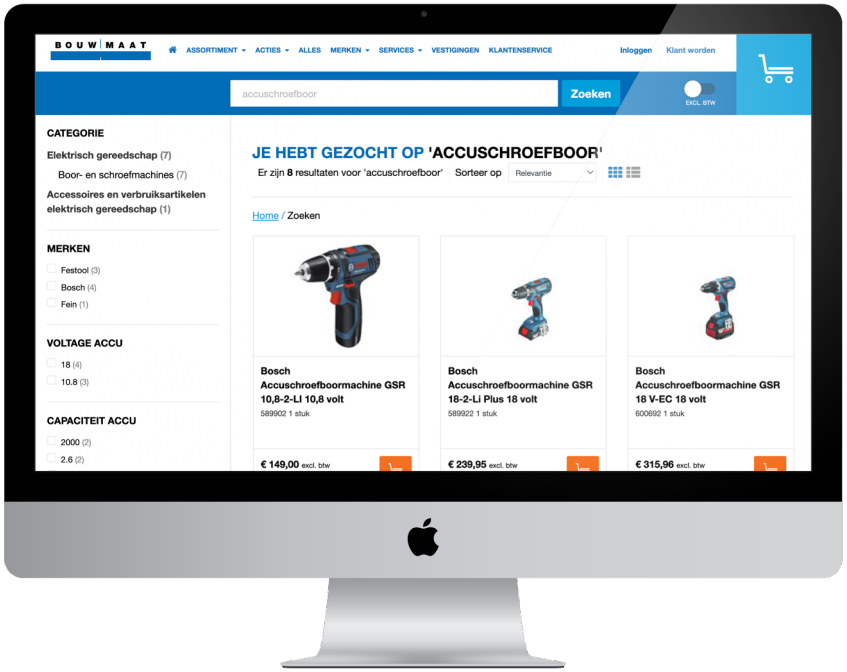
Op basis van enkele kenmerken

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

Koopt vaker Festool



Koopt vaker Bosch



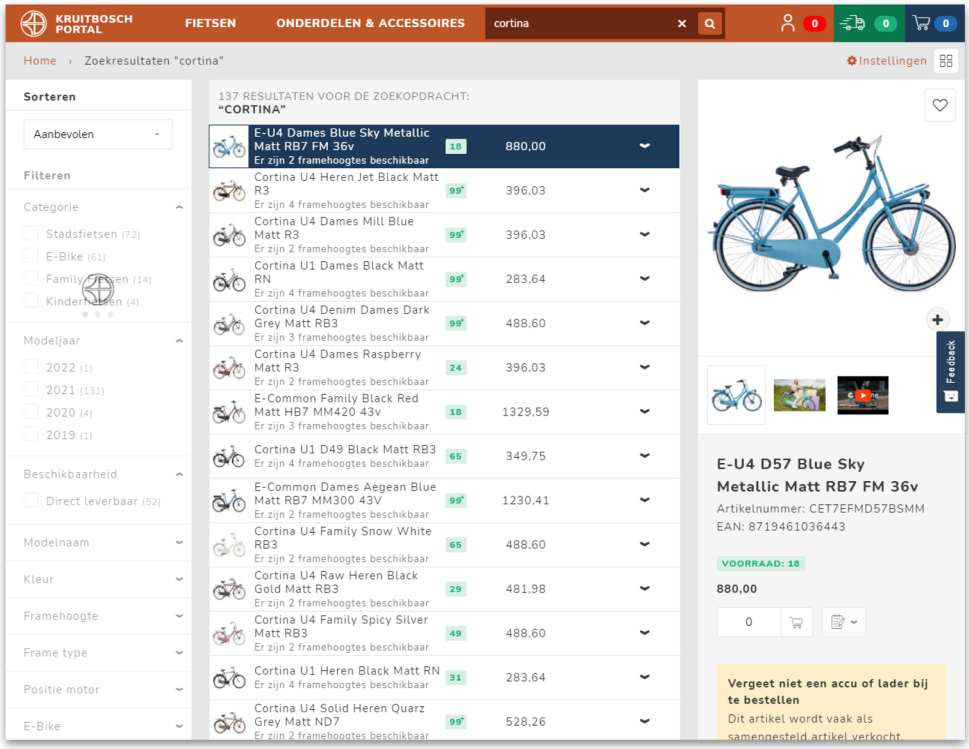
MIX pro

Personaliseren op individu

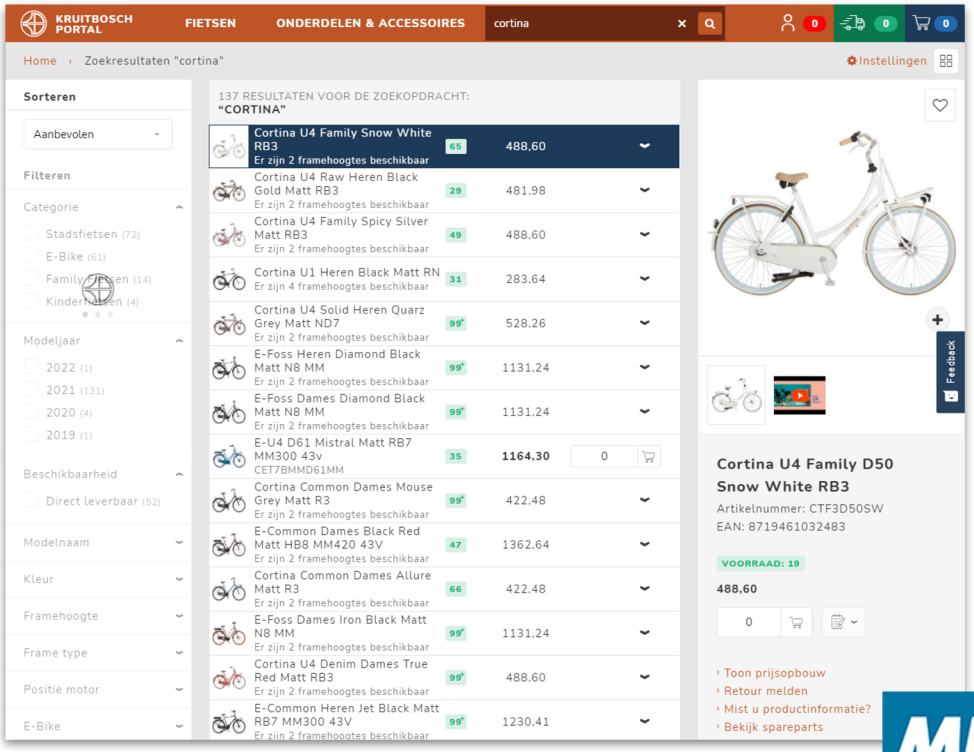
Op basis van gecombineerde kenmerken

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

default



volgorde search resultaat obv bestel gedrag



MIX pro

4 - Onboarding

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

MIX pro

4 - Onboarding

Intern:

- Duidelijke doelstellingen
- Gezamenlijke KPI’s
- Verhoog de (digitale) kennis

Extern:

- Wat is de klantbehoefte?
- Benoem de voordelen
- Train de klant

“Het achterhalen van de klantwens is misschien wel de belangrijkste stap in de online onboarding van je klant, maar tevens één die vaak wordt overgeslagen.”
Dirk-Jan Kloppenborg, Somfy

5 - Organisatie & cultuur

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

figure from facebook.com

MIX pro

5 - Organisatie & cultuur

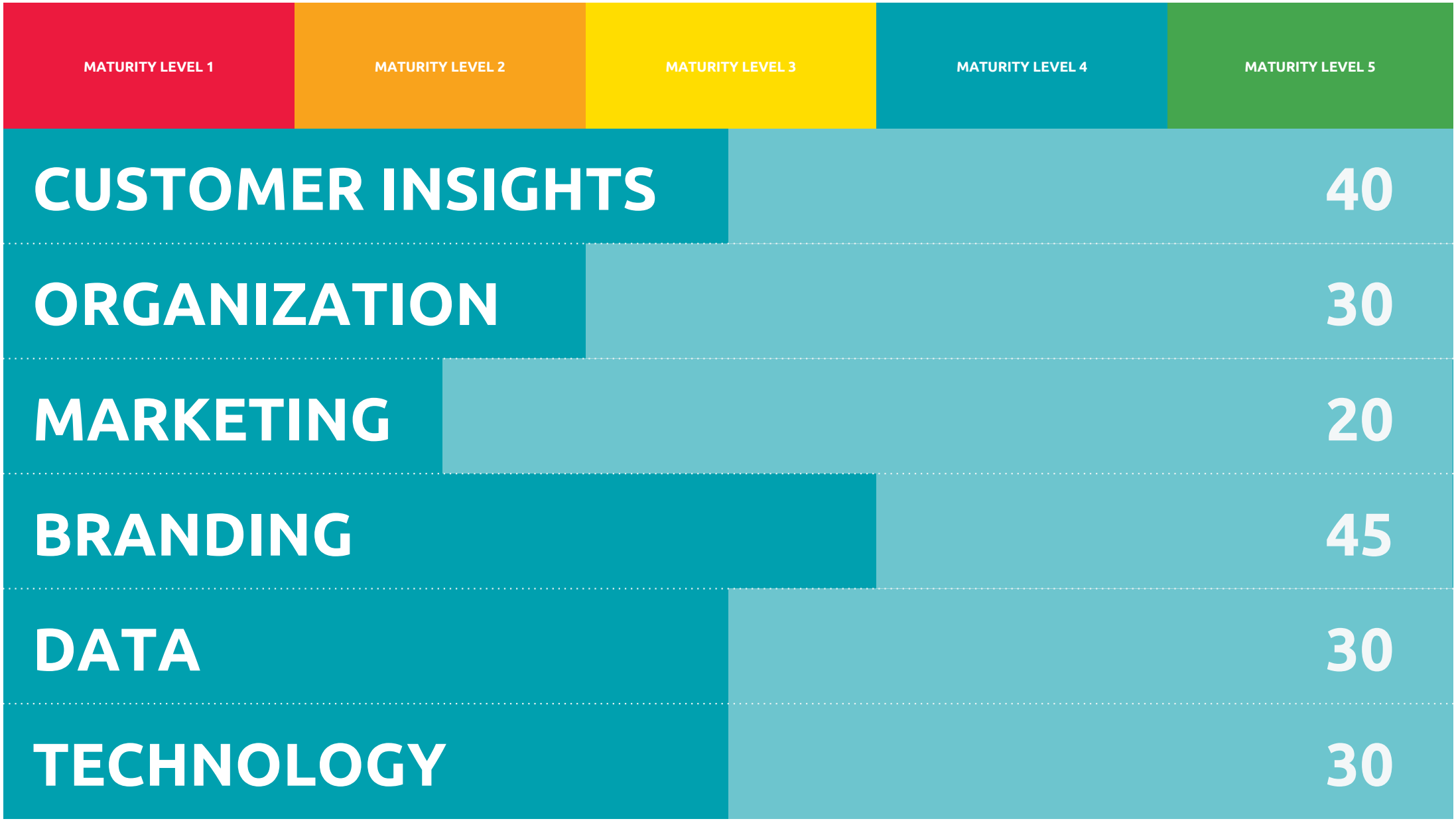
DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

MIX pro

Ben je klaar om de volgende stap te zetten in de wereld van digital commerce?

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

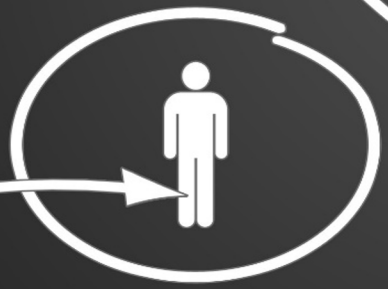
GEBALANCEERDE GROEI


MATURITY LEVEL 1
MATURITY LEVEL 2
MATURITY LEVEL 3
MATURITY LEVEL 4
MATURITY LEVEL 5
CUSTOMER INSIGHTS
40
ORGANIZATION
30
MARKETING
20
BRANDING
45
DATA
30
TECHNOLOGY
30

DE NIEUWE ZAAK
DIGITAL COMMERCE

Where the magic happens

Your comfort zone



MIX pro

Key take-aways

- De transitie naar een digitaal gedreven organisatie heeft niet alleen impact op techniek.
- Betrek je medewerkers en overtuig vanuit de directie.
- Zorg ervoor dat je je klantwens kent.
- B2B-klanten zijn op zoek naar een gepersonaliseerde klantreis, start hierbij met het gebruiken van de klantdata die je hebt.
- Start nu. Het is zeker niet te laat. Faseer je plannen en realiseer jouw digitale B2B groei.

DE NIEUWE ZAAK

Hanzeallee 28
8017 KZ Zwolle

tel. 038 – 423 01 63
info@denieuwezaak.nl

twitter.com/denieuwezaak

facebook.com/denieuwezaak

linkedin.com/company/denieuwezaak