

Bluedesk is zeker geen onbekende voor Zevij-Necomij. Het bedrijf uit Alkmaar heeft al sinds 4 jaar een relatie met ons en heeft de masterdatabase van Perfion ingericht; het systeem voor Product Informatie Management (PIM). Maar Bluedesk heeft meer in huis en biedt de leden van Zevij-Necomij nu een complete e-commerce-oplossing aan. Een beproefde turnkey website met alle e-commerce tools die daarbij horen om tot optimale conversie te komen. Fixed price en fixed date. Daar moeten we meer van weten. Arjan Groen en Barry Tempelaar, directeuren van Bluedesk, doen het graag uit de doeken.



Bluedesk maakt e-commerce voor ijzerwarengroothandel succesvol

Digitale groei

Barry Tempelaar: "Wij zijn voor onze relaties een echte business partner die hen helpt digitaal te groeien en succesvol te zijn op het e-commerce-speelveld. Dat is veel meer dan het bouwen van een website of webshop. We helpen immers ook om de producten online succesvol te kunnen verkopen. Bedrijven willen op het gebied van e-commerce volledig ontzorgd worden en dat is exact wat wij als Bluedesk aanbieden." Arjan Groen: "Ook in de ijzerwarengroothandel is het online-kanaal niet meer weg te denken. Daarmee is het ook een bedrijfskritisch onderdeel geworden. Dat betekent dat je moet kunnen vertrouwen op zowel je partner als het platform waarop het gebouwd is."

Deens platform

Bluedesk maakt voor haar e-commerce oplossingen gebruik van Dynamicweb®. Dynamicweb® is een Deens software-bedrijf, opgericht in 1999 dat een unieke all-in-one oplossing biedt. Dit platform combineert e-commerce, marketing en content management en vormt voor bedrijven het fundament voor hun online omgeving. Dynamicweb® heeft wereldwijd 275 gecertificeerde partners, waaronder dus Bluedesk. Ruim 4000 bedrijven maken al gebruik van het platform. Tempelaar: "Wij realiseren op basis van dit zeer volledige platform een perfecte e-commerce-oplossing en kunnen die ook

integreren met de ERP-, CRM-, PIM- of financiële systemen van de ijzerwarengroothandel, maar ook met payment providers en logistieke oplossingen."

Veel meer

Arjan Groen: "Wij kennen de technische infrastructuur van Zevij-Necomij als onze broekzak en maken ook slim gebruik van de koppelingen die D-Soft biedt. Maar we kennen ook alle mogelijkheden die Dynamicweb® te bieden heeft. Feitelijk hebben we alleen de marktkennis van de ijzerwarengroothandel nodig om tot een effectieve e-commerce-oplossing te komen. Dynamicweb® is niet de goedkoopste oplossing, maar biedt duidelijk heel veel meer dan de gemiddelde web-oplossing in de markt. 90% van wat er nodig is om succesvol te zijn in e-commerce zit al in het platform. De look-and-feel en de laatste 10% realiseren we op maat voor leden. Inclusief de noodzakelijke connecties."

Vlekkeloos

Tempelaar benadrukt nog eens dat de oplossing die Bluedesk aanbiedt enorm conversie-gericht is. Het gaat niet alleen om webbezoek, het gaat met name om het genereren van omzet: "Onderzoeken laten zien dat 90% van de zakelijke bestellers inmiddels deels online koopt. Daar moet je als ijzerwarengroothandel bovenop zitten. Met onze oplossing bespaar je kosten, heb je alle data op één plaats, kun je data



hergebruiken, automatiseren, personaliseren en segmenteren. Het zorgt voor minder 'IT-zorgen' en onderhoud. Ons doel is vlekkeloze techniek te leveren en daarmee de handel te ontzorgen, zodat zij de aandacht voor 100% op hun klanten kunnen richten."

Veel meer over de oplossing die Bluedesk nu fixed price aan leden van Zevij-Necomij biedt, vind je op bluedesk.nl/turnkey

bluedesk 
/ digitaal groeien