

I WILL BE SPEAKING AT:

E-COMMERCE XPO

HET EVENT VOOR DIGITAAL ONDERNEMEN

12 & 13 NOV 2018

KORTRIJK XPO

WWW.ECOMMERCEXPO.BE

**RONALD
BOECKX**

INOOPA

12 NOVEMBER





Wat zijn de essentiële en praktische stappen bij het starten van een webshop (B2C, B2B)?



THE BEST TIME

Een klassieker...

We lanceren webshop want het is de toekomst!

Dit wil zeggen :

1. We nemen een IT'er aan (of een consultant)
2. We investeren in technologie

Conclusie na enkele maanden:

1. "Het" werkt niet
2. We hebben veel geld verloren



Who are
you?

e-commerce om het retail probleem op te lossen?

De fysieke retail heeft het zeer moeilijk

1. Minder bezoekers
2. Extreem grote keuze online
3. Marge onder druk
4. Merken verkopen rechtstreeks
5. Bijkomende investeringen in technologie

e-commerce is vandaag ca.12% van de retail omzet
cross-border groeit met 17%/jaar
in 2020 loopt 39% van e-commerce via market-places



Who are
you?



Step by step

Goed voorbereid

Nadenken, berekenen, testen, bijsturen en dan groeien

Dit wil zeggen:

1. Business plan maken op basis van concurrentie & SWOT
2. Als er e-commerce potentieel is: testen via market places
3. Bestaande tools gebruiken om te sturen

Conclusie:

1. Doordachte en berekende aanpak
2. Groei met variabele kost
3. Concurrentiële opvolging = met een visie



Who are
you?



WHO IS YOUR BIGGEST
COMPETITOR?

Succesvol e-commerce integreren in de activiteiten

Zes voorwaarden:

1. Unieke producten
2. Producten met voldoende marge
3. Apart budget voorzien voor e-commerce
4. Ga zo snel mogelijk cross-border
5. Producten/diensten/team aanpassen aan de lokale markt
6. Interne process moeten perfect werken



Who are
you?

Interne processen



Natuurlijke zoekresultaten



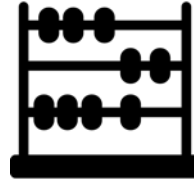
Betalende advertenties



Analytics



Interne processen



BTW flow



Logistiek B2C (vs B2B)



Vertaling



Interne processen



Prijs van de concurrentie



Klontendienst



Investeringsen



Conclusie

1. E-Commerce = Commerce

Wat is uw criterium voor succes? Rentabiliteit? Marktaandeel?

Vertrek van een business plan dat uitgaat van uw sterktes en de concurrentie.

2. Test & Leer

Wees bescheiden.

Gebruik tools en externe data die bewijzen dat uw model werkt (of niet).

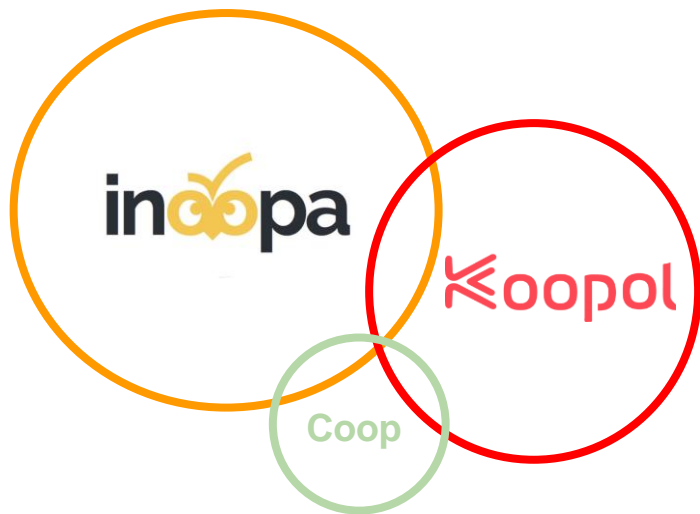
3. Groei

Als uw model werkt, integreer e-commerce volledig in uw visie en in het hart van uw onderneming

4. Werk met ondernemers!

Hulp nodig?

Ons ecosysteem



1. **Inoopa: Strategie**
Competitie benchmark, prospectie lijst, data verrijking
2. **Koopol: e-commerce operaties**
Hoe winst maken door competitieve analyse?
3. **Bel.coop (binnenkort): AI diensten**
Consulting As A Service
Data science & IT available for our clients



Ronald Boeckx
ronald.boeckx@inoopa.com



Thank You!