

Hoe vindt u de juiste marktplaats voor uw bedrijf?

B2B-marktplaatsen zijn digitale platforms die uw bedrijf verbinden met zakelijke (in)kopers. Maar er zijn zoveel e-commerce opties, hoe kunt u ervoor zorgen dat u de juiste marktplaats heeft gevonden? Onze handige checklist bevat een aantal punten om rekening mee te houden:



Brand awareness

B2B-marktplaatsen zijn een hub voor het opbouwen van een betrouwbare online winkel. Als bezoekers bekend zijn met de marktplaats in kwestie, is de kans veel groter dat ze die vertrouwen, en daarmee ook uw bedrijf en producten.



Aantal bezoekers

Een vertrouwde marktplaats is prima, maar daar moeten dan wel solide bezoekersaantallen tegenover staan. Want wat is het nut van een vermelding op een e-commercemarktplaats als niemand uw producten ziet?



Marktplaats inrichting

U wilt het uw klanten zo gemakkelijk mogelijk maken om door uw producten te scrollen en om deze te kopen. Of de marktplaats nu geoptimaliseerd moet zijn voor mobiel of beschikbaar moet zijn in een specifieke taal, kies voor een e-commerce provider die voldoet aan de praktische behoeften van u en uw klanten.



Eenvoudige setup

Als ondernemer weet u dat tijd geld is. U hoeft geen uren te besteden aan het opzetten van uw e-commerce aanwezigheid: kies voor een gestroomlijnde B2B-marktplaats die voor u eenvoudig en intuïtief te gebruiken is. Deze heeft optimaal verschillende opties voor technische aansluiting en geeft u de flexibiliteit die u nodig heeft voor een ongecompliceerde start.



Productlimieten

U steekt veel tijd en moeite in de ontwikkeling van het assortiment van uw bedrijf. Overweeg om te kiezen voor een marktplaats waarop u een onbeperkt aantal producten kunt plaatsen, zodat u uw verkooppotentieel kunt maximaliseren.



De mogelijkheid om losse of gebundelde bestellingen te verkopen

Of u uw producten uitsluitend per pallet kunt verkopen of ook per stuk, maakt een groot verschil voor de uitbreiding van uw doelgroep. Uw marktplaats-zakenpartner moet u daarom in staat stellen beide te doen.



Betalingsopties

B2B-marktplaatsen bestrijken het hele verkoopproces van begin tot eind, inclusief betalingen. Zorg ervoor dat de door u gekozen marktplaats de betalingsopties biedt die voor u (en uw klanten) werken.



Kostenstructuur

Een B2B-marktplaats met een duidelijke, transparante kostenstructuur helpt u vanaf het begin beter te budgetteren. Niemand houdt van onaangename verrassingen, zeker niet als het om geld gaat.



Inzichten & rapportages

Toegang tot goede data kan het succes van een bedrijf in e-commerce maken of breken. Kies voor een marktplaatspartner die uitgebreide evaluaties en statistieken biedt, zodat u alle feiten binnen handbereik heeft.



Persoonlijke ondersteuning

Tijdens de commerciële en technische onboarding, maar ook na de livegang, moet u worden ondersteund door specialisten. Dit garandeert de volledige benutting van uw potentieel.



Internationalisering

Waarom alleen in één land verkopen als er ook buiten de landsgrenzen vraag is naar uw producten? Misschien verkoopt u al in het buitenland, of bent u op zoek naar een gemakkelijke manier om dat te doen. Dan is het zinvol om ervoor te zorgen dat internationalisering mogelijk is via de betreffende marktplaats.

Bent u klaar voor een sales boost?

De laatste jaren is e-commerce steeds belangrijker geworden. Hoe kunt u profiteren van dit distributiemodel? Maak kennis met de Conrad Marktplaats.

conrad.nl/marktplaats