

Verkeerd opgemeten rolluik start voor online succes

Rolluikentkoop.nl: van regionaal tot klanten uit Curaçao

Het fysieke bedrijf met showroom had hij al zo'n 15 jaar. Maar sinds Minne de Geele een paar jaar geleden een webshop startte en besloot zijn zonweringen en rolluiken ook via advertenties op Marktplaats aan te bieden ging het hard. Zijn bedrijf groeide van een regionaal bedrijf uit tot een onderneming met landelijke bekendheid en klanten tot ver over de landsgrenzen. Meer dan genoeg om hem de winnaar te maken van de Zilveren Admarkt Topaward van Marktplaats.

"Ik verkocht al jaren mijn rolluiken in de regio", blikt Minne de Geele terug op het ontstaan van zijn online succes. "Op een dag had ik echter een rolluik verkeerd opgemeten en kon dat exemplaar dus niet meer verkopen. Ik besloot dat rolluik op Marktplaats te zetten. Binnen vijf minuten was het verkocht. Ik besloot er daarna nog eentje via Marktplaats aan te bieden. Weer in no time verkocht. Sindsdien speelt adverteren via Marktplaats voor mij een buitengewoon grote rol in mijn succes."

Direct resultaat

Zorgen dat zijn advertenties bovenaan de pagina's staan is essentieel voor het succes van Multilogo.nl, weet Minne. Wanneer dat namelijk het geval is, stijgt het aantal bezoekers van de webshops aanzienlijk. "Hoe meer bezoekers, des te groter het aantal verkopen. Je ziet direct resultaat".



De klant profiteert

Met als resultaat behalve een groei in de verkopen en omzet ook een uitbreiding van twee naar vier werknemers. Inmiddels is ook een grotere bedrijfswagen gekocht om de extra bestellingen weg te kunnen brengen. "Het aantal bezoekers van buiten de regio dat in onze showroom komt is flink gegroeid", vertelt Minne. "En dankzij de webshops hebben we nu zelfs klanten uit België en Curaçao. Bovendien kunnen we dankzij de stijgende verkopen meer kortingen regelen bij onze leveranciers. En daarvan profiteert uiteindelijk ook de klant."

Slim adverteren

Inmiddels is het aandeel in de omzet dat de webwinkels scoren groter dan dat van de showroom. "De opbrengst afkomstig uit de showroom is hetzelfde gebleven", legt Minne uit. "En die uit de webshops is juist flink gegroeid. Dus per saldo zijn we er alleen maar op vooruit gegaan. Ik denk zelfs dat ik over een jaar of vijf alleen nog de webshops heb. Dat is toch de toekomst. Slim adverteren zal dan een nog belangrijkere rol spelen. Met wat mij betreft Marktplaats en Admarkt als ideale optie."

Meer weten?

Kijk op www.marktplaatszakelijk.nl voor uitgebreide informatie over Admarkt Topadvertenties.

Admarkt van Marktplaats Zakelijk

Admarkt is het advertentieproduct van Marktplaats Zakelijk speciaal voor ondernemers/webwinkels. Met Admarkt Topadvertenties kunnen ondernemers het koopgerichte miljoenenpubliek van Marktplaats snel en gemakkelijk bereiken. Zij adverteren op de beste plekken van Marktplaats met advertenties die altijd bovenaan de pagina staan. Zo spelen ondernemers zich eenvoudig en gericht in de kijker bij hun doelgroep. De zichtbaarheid wordt vergroot op een kostenefficiënte wijze, omdat betaling plaatsvindt per klik op de advertentie. Voor de groeiende ondernemer is Admarkt Topadvertenties daarom een ideaal instrument.