

28-01-2017 12:49



“Niemand zo compleet als wij”

Gemakkelijk verkopen

Ook opvallend is het assortiment regentonnen. Van 50 tot 320 liter in verschillende designs, Outside Living heeft ze en kan ze uit voorraad leveren.

Net als de opbouw zwembaden. Daarvan leveren ze de meeste in Frankrijk, maar ook in Nederland doen ze er al goede zaken mee. Bol: "Vooral online in combinatie met onze drop-shipment logistiek bij de consument thuis. Dankzij een eigen studio en eigen artikelbeheer hebben wij uitgebreide artikeldata volgens GS1 DAS, waardoor de producten zich vanaf de webshops van onze klanten heel gemakkelijk verkopen. Zeker als de consument er niet zelf mee hoeft te slepen."

Dropshipment als troef

Dropshipment is een sterke troef, merkt Bol. "Ook zware ornamenten of voorgevormde vijvers zijn voor de consument lastig om thuis te krijgen. Vroeger zei de winkelier nog wel: 'die gooi ik vanmiddag even in de bus en breng ik bij je thuis'. Maar daar is tegenwoordig bijna geen capaciteit meer voor. En vergeet de voorraad of de investering in showmodellen niet. Welke van de vele modellen neem je op voorraad? Is dat wel degene die de klant wil? Dan werkt het toch veel beter als je je beperkt tot twee of drie modellen en de rest van de range op je website zet en wij ze bij aankoop direct bij de consument aan huis kunnen bezorgen?" Bol ziet daarnaast ook dat de hovenier gebruik maakt van deze mogelijkheid, door de gewenste producten op de klus te laten afleveren.

Perfekte combi off- en online

Op die manier heeft Outside Living Industries succes bij vele klanten. "Als ze eenmaal zien hoe goed dat werkt zeggen ze: 'zet alles maar op onze webshop'." Zelf heeft Outside Living geen plannen voor directe verkoop via het internet. Maar haar klanten in tuincentra, bouwmarkten en DHZ raadt zij het allemaal aan. "Echt de perfecte combi van een winkel met een mooi assortiment en de longtail in de webshop in combinatie met ons drop-shipment."

Redactie MIXpress