

PontMeyer groeit hard online

14-10-2022 07:00



[We lezen mee in een blog van Business & IT over PontMeyers online stappen](#): het team van Marcel Douma blijkt op koers te liggen om in 2022 vier keer zoveel om te zetten als in 2019, waarvan tachtig procent nieuwe business.

In juni 2019 stond de digitale omzetgroei van PontMeyer nagenoeg stil. Het ontbrak aan commerciële focus in het team, vertelt e-Commerce Manager Douma. “We keken te veel naar onmogelijkheden en waren vaak individueel bezig. Daardoor was er te weinig lol in het team en bleven resultaten uit. Ik wilde nieuwe energie in het e-commerce team brengen door meer verbinding te maken met onze marketing- en IT-teams en de dingen waar we goed in zijn beter uit te nutten.”

Streven naar exponentiële groei

Douma en zijn team stelden e-commercedoelstellingen op voor de eerstvolgende jaren. “We spraken groeicijfers af voor de verkoop aan bestaande online klanten en het trekken van nieuwe online klanten. We streven naar exponentiële groei. Een van de dingen die we wilden bereiken, was dat klanten die de webshop al gebruikten om prijzen, levertijden, productinformatie en montagevoorschriften te zoeken, ook hun aankopen online doen.”

Kleine stappen hebben samen groot effect

PontMeyer bracht eerst de basis op orde, zorgde voor vindbaarheid en een goede presentatie van het assortiment online. En op de webshop zelf werden diverse verbeteringen doorgevoerd. "We hebben het aanmeldproces voor klanten verbeterd en data in de cloud gebracht. B2B-klanten kunnen nu op rekening kopen en zelf bestellijsten inrichten voor klussen die ze vaak doen, zoals een lijst met favoriete producten of een lijst voor het metselen van een tussenmuur. Daarnaast hebben we een 3D-configurator voor gebruikers geïmplementeerd, het check-out proces versoepeld, staffelkortingen mogelijk gemaakt, en bestellingen per meter en vierkante meter geïntroduceerd. Al die stapjes samen hebben een groot effect op de conversie."

Viervoudiging online omzet

De resultaten:

- E-commerceteam groeide van vijf naar veertig medewerkers
- Er zijn tien keer meer webshopgebruikers dan in 2019
- De online omzet is verviervoudigd
- Maar liefst tachtig procent daarvan komt uit nieuwe business
- Relevante productaanbevelingen op basis van gebruikersdata daregen voor 8% bij aan de online omzet.

Douma dankt het succes aan de betere klantervaring en de realistische stapsgewijze aanpak van PontMeyer. "We zijn begonnen met de dingen waar we goed in zijn, zoals e-mailmarketing. Dat noem ik de 'kleinste grote stappen'. Daarnaast hebben we 'de professionele lol' teruggebracht. We opereren meer als team en streven onze doelen fanatiek na. Dat stimuleren we door bijvoorbeeld een scorebord bij te houden. Vroeger had niemand de cijfers scherp, nu kent iedereen die uit het hoofd."

[Deze informatie haalden we uit Business & IT.](#)

Redactie