



WhatsNext

Multichannel strategie

4 stappen voor een
succesvolle online aanpak



Table of contents

4 stappen voor een succesvolle multichannel strategie

1. Rol van de webshop
2. Verkoop op bol.com
3. Opschalen via integrator
4. Sturing op basis van data

Rol van de webshop

‘De webshop blijft de komende jaren
het centrale verkoopplatform binnen
mijn e-commerce strategie’

‘De komst van marketplaces en social commerce veranderen de rol van mijn webshop’



Verkoop op bol.com

‘Bol.com is van toegevoegde waarde in mijn multichannel strategie’

‘De mogelijkheden voor zichtbaarheid (content, promoties & advertising), zijn doorslaggevend in de keuze voor een platform’

Opschalen via integrator



‘Automatiseren is noodzakelijk om succesvol te kunnen verkopen op meerdere platformen’

‘Ik zoek naar mogelijkheden om de controle terug te krijgen op het gebied van pricing’

Sturing op basis van data



‘De eerste analyse stap begint bij
het clusteren van producten in
segmenten’

‘Ik analyseer de conversieratio’s
van alle producten en 5% conversie
stemt mij tevreden”



?



Let's connect

Myrthe van Kesteren

Accountmanager digital agencies | bol.com
mvankesteren@bol.com

Jesse Vonk

Head of Partnerships | FiveX
jesse@fivex.com

Rob Smets

Account Director | Happy Horizon
robsmets@happyhorizon.com

