In 15 minuten door onze waarheid en misschien ook uw waarheid

produkten
Positiekleding
Babykleding
Kinderkleding

merken
Noppies
Esprit Maternity (license)
Supermom
Queen Mum
Imps & Elfs

Distributie (45 landen)
Wholesale
Eigen stenen winkels (NL, BE, DL)
E-commerce

Erwin Hammer
Director Sales
0031 – 6 46171620
erwin@noppies.com
www.noppies.com

<u>E-commerce Noppies</u>

crossborder & NL

- 8 Eigen webshops (noppies.com)
- 25 Platformen (interface/dropship)

8 landen direct (including USA)
15 landen indirect (Hybride partners)

noppies

LEARNINGS NOPPIES

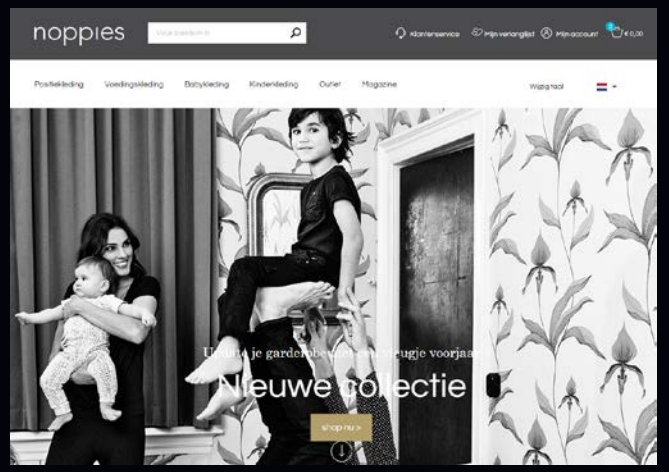
- Je loopt tegen een scheur op!
- Noppies grootste scheur?

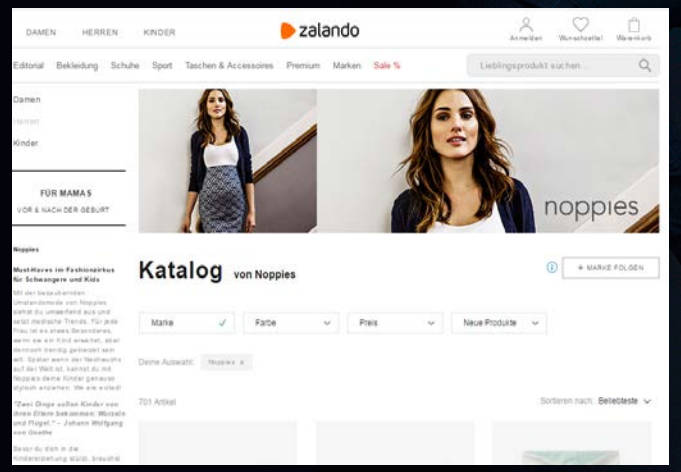
VOORDAT JE CROSSBORDER GAAT…

- 1. Keuze CB Eigen shop en/of platform
- 2. Winstmodellen CB is niet alleen e-com KPI’s
- 3. Winstmodellen zorgt voor uitsluitsel/proceskeuzes
- 4. Voorraad – internationale locaties?
- 5. Omzetformule hanteren & budgetteren

Eigen shop en/of platform

- Investering site of systemen?
- Meer traffic platform
- Meer story telling / look and feel eigen shop
- Minder marge platform door commissie
- Lager bonbedrag platform
- Hoger % retouren platform
- Beperkt UX invloed platform
- Beperkt marketing campagnes platform
- Meer omzet platform
- Geen localizing costs op platform
- Platform als testcase voor locale eigen shop?
- Noppies koos soms voor en en som voor of





Winstmodellen en niet alleen KPI’s

- Vaak wordt begonnen zonder te ‘rekenen’.
- Op de“dat moet toch uit kunnen” methode
- Verwerk de variabelen in een winstmodel voordat er beslissingen worden genomen over vele keuzes als eigen site of platform, voorraadlocatie, aanbod of carrier.
- Uitsluiten kan ook richting geven
- Vanuit winstmodellen ontstaan o.a. KPI’s waarop gestuurd moet worden
- Maar alleen de KPI’s volgen is niet genoeg!
- Maak een winstmodel dat inzicht geeft in het resultaat.

Soms is een land of kanaal gewoon niet rond te rekenen! Accepteer dat!

Voorraad lokaal of 1 centrale voorraad

- Nee-verkoop EN overhouden?
- Pick/pack uitbesteden en lagere lokale vervoerskosten?
- Zelf grip op performance of afhankelijk van derden?
- Grote voorraad decentraliseren - duur?
- Vele CB kanalen en decentraliseren is veel extra eindvoorraad
- Noppies heeft gekozen voor 1 voorraad (+USA)

Crossborder groeien = meer voorraad risico

=

Nauwkeurig voorraden plannen

=

Nauwkeurig invuloefening van formules en modellen

1. Omzetformule per land/kanaal
2. Topline omzetten budgetten
3. + ervarings KPI’s
4. + overige kosten

= Winstmodel

Nieuw land/kanaal omzetpotentie is te berekenen
….

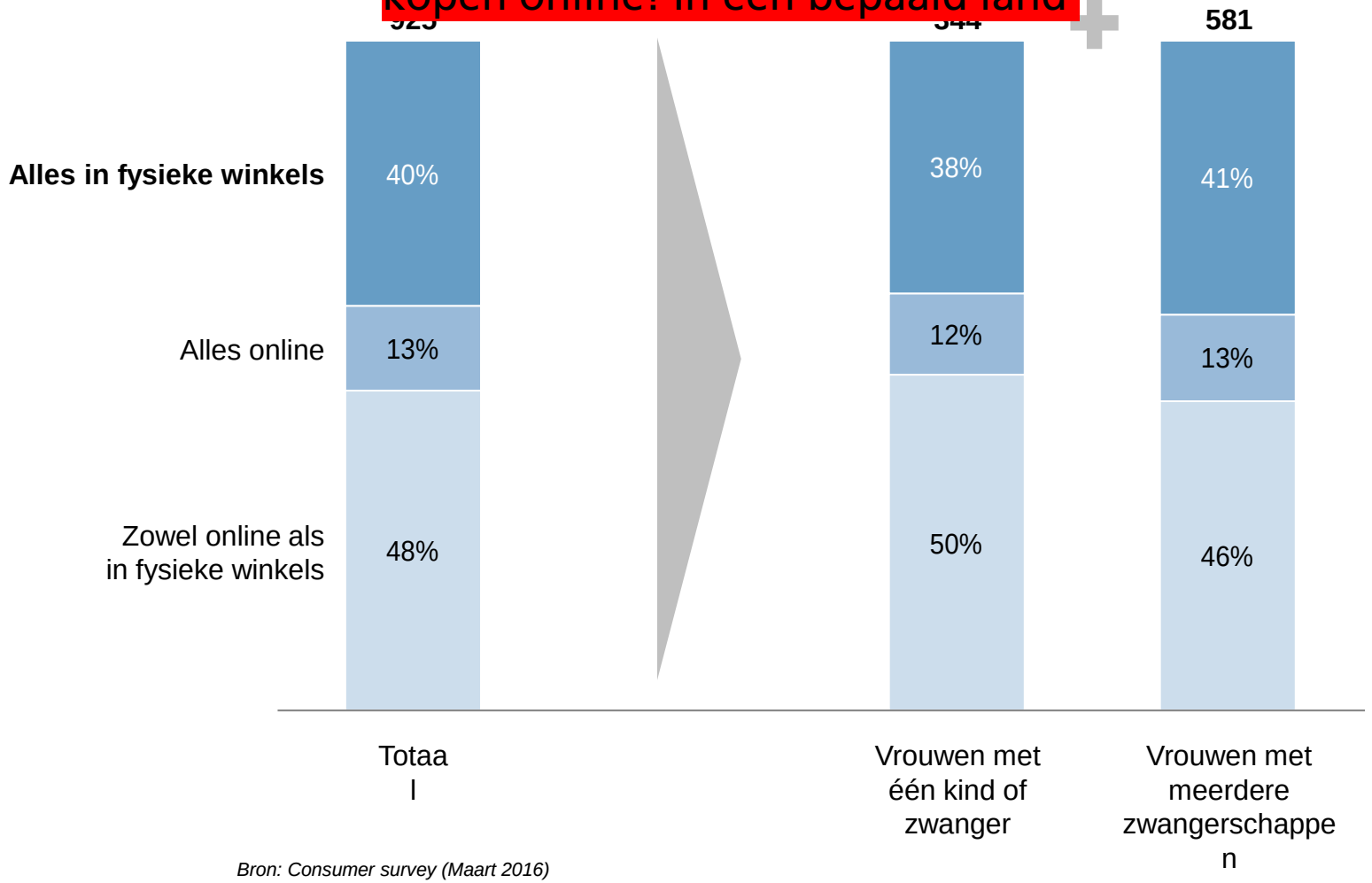
(Bereik x % traffic) * % conversie = X* bonbedrag +VAT = omzet

Waar heeft u tijdens uw laatste/huidige zwangerschap zwangerschapskleding gekocht?

Totale N= 925 - *Één antwoord mogelijk*

Maternity

J kunt laten testen/onderzoeken of je doelgroep jouw product wil kopen online! In een bepaald land



Bron: Consumer survey (Maart 2016)

Key takeaways

Reken vooraf elke beslissing goed door. Vaak bepaalt de marge welk model of keuze goed is voor je P&L

Leer om de juiste voorraad te produceren en deze goed doordacht lokaal of centraal op voorraad te leggen

Stuur Crossborder e-commerce modellen op KPI’s die op hun beurt weer een onderdeel zijn van winstmodellen

Voorkom de ‘dat moet toch uitkunnen’ denkwijze