



Donelli

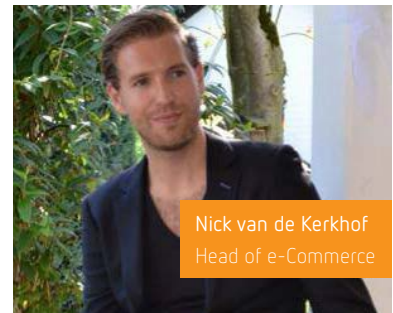
Donelli is een retailorganisatie met een viertal winkels gevestigd in Bilt-hoven en Vleuten. Naast de fysieke aanwezigheid in de winkelstraten is Donelli sinds tweeënhalf jaar ook online actief met www.donelli.nl. Onlangs heeft het bedrijf de prestigieuze Webshop Award 2015 in de wacht gesleept. Hiermee bewijst Donelli dat het succesvol weet te opereren in de online wereld. Een half jaar geleden is Nick van de Kerkhof, head of e-commerce bij Donelli, gestart met Stockbase in combinatie met de webshop. In een interview licht hij zijn ervaringen met Stockbase toe.

Welke uitdagingen speelden er waardoor je een aansluiting op Stockbase in overweging nam?

“Door de enorme online concurrentie en de toenemende groei van grotere spelers als Zalando, zochten we een manier om onze collectie zo veel mogelijk te verbreden. Dit zou ons namelijk kunnen helpen om te blijven meegroeien met de markt en inspelen op de consument die steeds veeleisender wordt. Toen mijn full-service e-commercebureau Divide dit hoorde, attendeerde het bedrijf me op de mogelijkheden van Stockbase.”

Hoe heeft Stockbase geholpen deze uitdagingen aan te pakken?

“Stockbase is een platform waar leveranciers zich bij aansluiten. Doordat Stockbase de voorraden van merken koppelt met onze webshop, zijn we daadwerkelijk in staat om een breder assortiment aan te bieden.”



Nick van de Kerkhof
Head of e-Commerce

Bedrijfsinfo

Naam: Donelli

Locatie: Utrecht

Specialisatie: Damesschoenen, herenschoenen en kinderschoenen

Uitdagingen

- ▶ Concurreren op de markt
- ▶ Meegroeien met de markt
- ▶ Inspelen op veranderende consument

Voordelen

- 1 Verrijking van collectieaanbod
- 2 Betere bediening consument
- 3 Meer omzet online en offline



Wat waren de criteria bij de keuze voor Stockbase?

“Omdat we tijd en geld investeren in deze nieuwe vorm van samenwerking vonden we het belangrijk dat Stockbase voldeed aan een drietal criteria. Zo moest het uiteraard een betrouwbare partner zijn. Stockbase is een internetbedrijf dat ontstaan is vanuit e-commercebureau Divide. Het is weliswaar een relatief nieuw bedrijf, maar de kennis en expertise van Stockbase heeft zich al meerdere malen bewezen in de praktijk.”

“Een andere voorwaarde was dat Stockbase een degelijke oplossing kon bieden. Het systeem dient simpelweg te werken. Als retailer hebben wij immers geen tijd om de achterliggende technologie uitgebreid te testen. Stockbase is niet alleen stabiel, maar ontzorgt ons bovendien door ons in contact te brengen met voor ons nieuwe merkleveranciers.”

“Het laatste criterium was innovatie. Met Stockbase kunnen we nu al direct een order inschieten bij verschillende leveranciers en sinds kort kunnen we zelfs automatisch productfoto's koppelen aan diverse artikelen. Daardoor verhoogt Stockbase aan de ene kant mijn omzet en verlaagt het aan de andere kant kosten door processen te automatiseren. Het is goed om te zien dat Stockbase duidelijke toekomstplannen heeft en zich continu blijft ontwikkelen.”

Welke voordelen biedt Stockbase jouw bedrijf?

“Met behulp van Stockbase presenteren we in onze webshop naast onze eigen voorraad ook de gedeelde voorraad van zeven merken die we verkopen. Het platform maakt het dus mogelijk om producten aan te bieden die we niet fysiek in de winkel hebben liggen. De consument wil graag kunnen kiezen uit een ruim assortiment en Stockbase helpt ons deze behoefte te vervullen. Dankzij de extra voorraad en rijkere collectie genereren we online én offline meer sales. Hierdoor benutten we meer verkoopkansen en kunnen we de klant beter bedienen. Een van de merken waarmee we samenwerken via Stockbase en succes hebben weten te boeken is Blackstone. In de afgelopen drie maanden is het resultaat van dit merk toegenomen met 12%, inclusief retouren.”

Welke voordelen biedt Stockbase jouw leveranciers?

“Met Stockbase zijn we daadwerkelijk aan het samenwerken. Doordat wij via onze webshop de magazijnvoorraden van de merken aan consumenten tonen helpen we onze leveranciers uiteindelijk aan een beter resultaat. Zo verhogen zij de omloopsnelheid in hun magazijn.”

Welke adviezen zou je andere retailers geven die een aansluiting op Stockbase overwegen?

“Overleg goed met je leveranciers over wensen en mogelijkheden. Door je goed te laten informeren en duidelijke afspraken te maken voorkom je dat je deals sluit waar je later spijt van krijgt.”

