

ShoppingTomorrow



Next level B2B E-commerce

Klaar voor forse groei?!

Bart Zegers | Wiltec

WILTEC

Deel 1 : Introductie & missie

Voorstellen | Experts | Doelstellingen | Proces en inspanning

Deel 2: Onze reis

Digital maturity | Klantinzicht | Technologie | Branding | Marketing | Data | Organisatie & Logistiek

Deel 3: Learnings & conclusie

Key takeaways | What's next | Contact

Experts in samenwerking met:





RETAIL &
INDUSTRY





WILTEC

OVER WILTEC | WAT DOEN WE | KENNIS EN TIPS | NIEUWS | WERKEN BIJ WILTEC | CONTACT

WILTEC
WILTEC

Deloitte
BEST MANAGED
COMPANIES



SPUITERIJ &
OPPERVLAKTE-TECHNIEK



TRANSPORTPOMPEN



FILTRATIE



TAPE, LIJM & KIT



VEILIGHEID



BEROEPSKLEDING



FACILITAIR



Maak kennis met Wiltec



Wiltec in één oogopslag



ZOEKEN



Nieuws



DE
NIEUWE
ZAAK
DIGITAL COMMERCE

Doelstellingen

- Welke stappen moet je zetten om te profiteren van B2B E-commerce groei?
- Hoe maak je het verschil op e-commerce vlak?

Een sterke groep experts die zoekt naar overlap tussen B2C en B2B, maar erkent dat B2B in een andere fase zit en complexere uitdagingen kent.

- Richard Rijsterborgh | Fabory -

Deel 2: Onze Reis



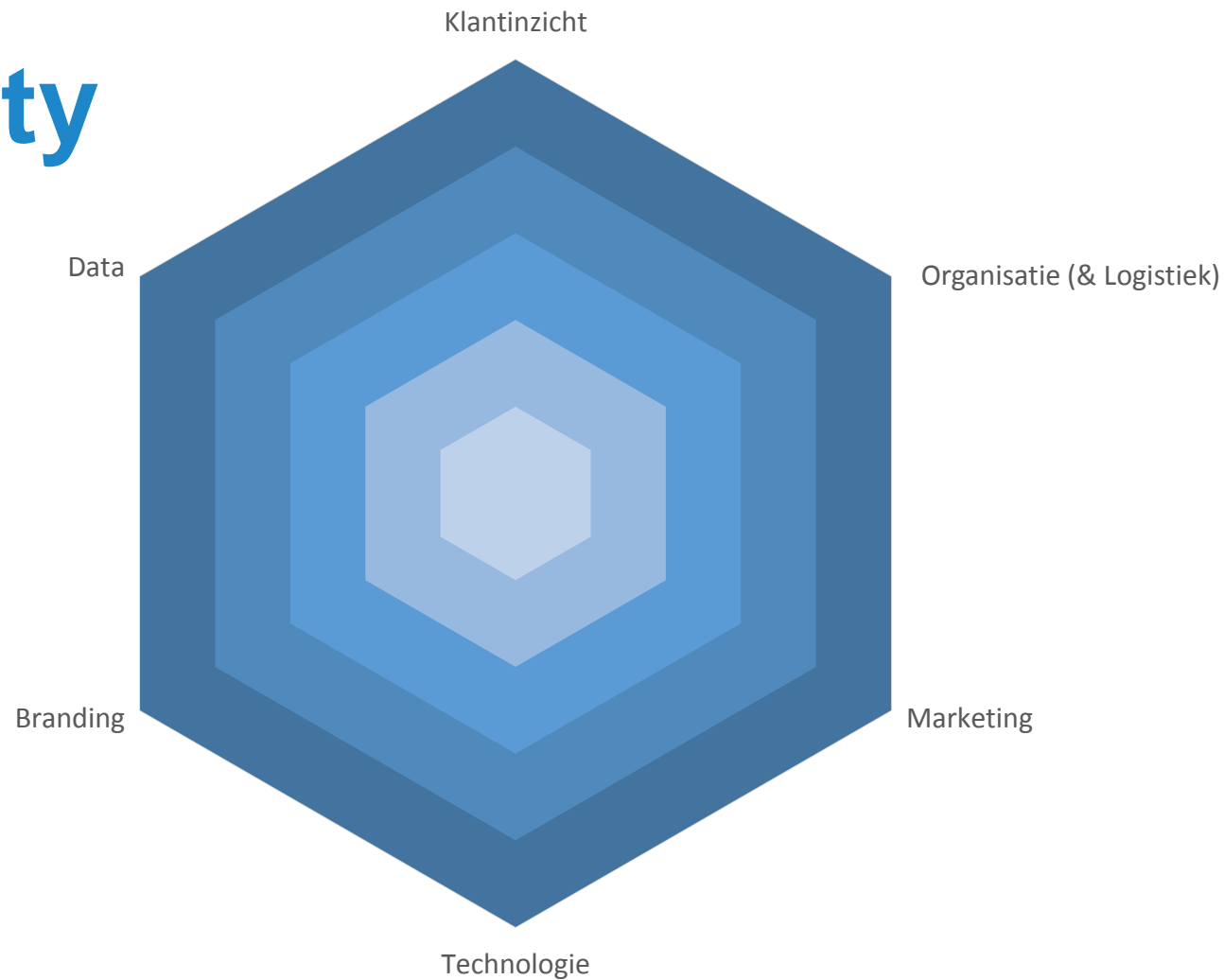
DE
NIEUWE
ZAAK
DIGITAL COMMERCE

WILTEC

© ShoppingTomorrow

Digital maturity

Zorg voor balans!



Dimensie 1: Klantinzicht

“Bewezen: klanten hebben meer geld over voor een product/dienst als de beleving goed is.”

WILTEC



- Beschrijving van de doelgroep
- Customer journey beschrijven en toepassen
- Hoe worden beide gebruikt?
- Welke tooling in gebruik?

Klantinzicht

- Wie werkt met persona's?

Dimensie 2: Technologie

“Techniek maakt niet het verschil,
samenwerken wel!”

Technologie

- Samenwerking Business en IT
- 3 componenten:
 - Eén gezamenlijke digitale strategie
 - Commitment op C-level
 - Agile (mindset en methode + multidisciplinaire teams)

Betrek techniek bij de business en
laat ze zelf de oplossing aandragen.

- Antoon Bloem | Wildkamp -

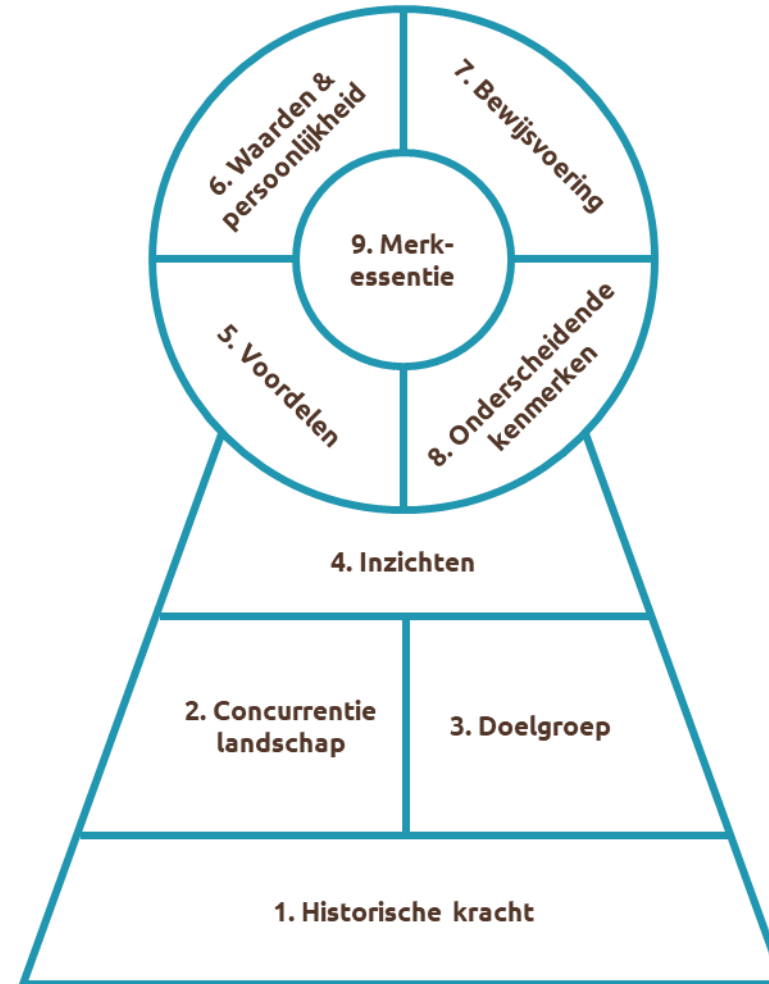
Dimensie 3: Branding

“Wij zijn uniek, net als iedereen.”

WILTEC

Branding

- Middel om te onderscheiden
- Alles wat je als organisatie doet, levert, uitstraalt en bereikt bij klanten



Dimensie 4: Marketing

“People do not buy goods and services. They buy relations, stories and magic.”

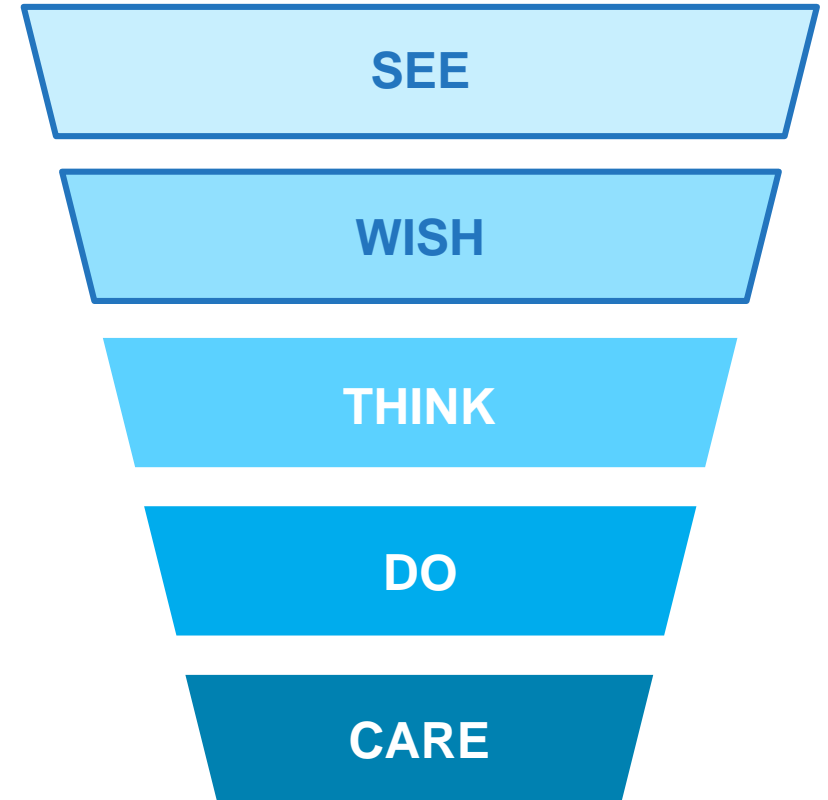


Marketing

- Te snel in ⇒ Think - Do - Care
- Where the magic happens ⇒ See - Wish

Het thema branding en positionering kwam aan bod. Ik ben als ondernemer tijdens deze sessie behoorlijk op scherp gezet en uitgedaagd.

- Martijn Hallewas | PrintAbout -



WILTEC

Dimensie 5: Data

“Van onderbuik naar onderbouwd.”

Data

- Van visionair naar praktijk
- Start klein, bouw uit

De partij met de meeste en volledigste data en die dit goed weet te benutten, zal de klant van de toekomst voor zich winnen.

- Rik Burgersdijk | Proforto -

Dimensie 6: Organisatie & Logistiek

“Agile is here to stay.”



Organisatie & Logistiek

- Bij wie is de organisatie significant veranderd door de komst van e-commerce?

Organisatie & Logistiek

- Mindset
 - Betrek je stakeholders
 - Multidisciplinaire teams
 - Blijf innoveren (in een bestaande organisatie)
 - Agile werken
-
- Logistieke stromen veranderen door e-commerce (Denk aan bijv. orderwaarde, bezorgopties, retourproces, dropshipments)

“Wij dachten ooit een medewerker aan te nemen om e-commerce te gaan doen. Inmiddels staat onze hele organisatie op zijn kop ;-).”

- Bart Zegers | Directeur Wiltec -

Deel 3 : Learnings & conclusie



DE
NIEUWE
ZAAK
DIGITAL COMMERCE

WILTEC

Key takeaways

- Alleen ben je sneller, samen kom je verder: groei evenwichtig
- Laat data en technologie voor je werken; laat mensen het verschil maken
- Borg een agile mindset. Verandering is enige constante
- Maak de e-commerce transitie onderdeel van het gehele bedrijf
- Denk groot, maar zet vooral de eerste stappen

What's next?

Think big, act small

Succes, bundel je draagt en ga niet van de reis!

Contact expertgroep

shopping
tomorrow

Stefan Buitenhuis

Accountdirector & Agile Coach
De Nieuwe Zaak

Jurriën Kerstholt

Directeur / Oprichter
De Nieuwe Zaak

Rik Burgersdijk

Oprichter & CEO
Proforto B.V.

Lennart Drewes

Business developer e-commerce
Jongeneel

Nienke Nijhuis

Program Manager B2B
Post NL Pakketten Benelux BV

Ilse Verboom

Marktmanager B2B
PostNL Pakketten Benelux BV

Nienke Nijhuis

Program Manager B2B
Post NL Pakketten Benelux BV

Ilse Verboom

Marktmanager B2B
PostNL Pakketten Benelux BV

Rianne Bark - Lunenburg

Marketing Manager
De Nieuwe Zaak

Arjen van Beek

Marketing Manager
ABF Store

Karl van Emmerik

Manager Logistiek
Abena Healthcare B.V.

Leon Groenveld

Product Owner & E-commerce Specialist
Studystore B.V.

Antoon Bloem

Product Owner Online Marketing
Wildkamp B.V.

Eduard Brenninkmeijer

Head of Marketing & eCommerce
AGU B.V.

Martijn Hallewas

Directeur
PrintAbout.nl

Marcel van Herpt

E-commerce Specialist
Burghouwt BV

Valentine Jager- Willemier

eCommerce manager Foodservice
FrieslandCampina Nederland BV

Anika Siepel

Cust. exp. optimization spec. B2B
Heineken Nederland

Wieteke Lankhaar

Online marketing manager
Bidfood B.V.

Gijs Thiessens

Sr. E-commerce Manager
Fabory Nederland B.V.

Kevin Reijnders

E-commerce Manager
Bunzl Verpakkingen Arnhem

Tim Treurniet

Online Product Owner
Royal Brinkman

Richard Rijsterborgh

Sr. E-commerce manager
Fabory Nederland B.V.

Frans van der Werf

Projectmanager E-commerce
Basiq Dental B.V.

In 2020 organiseren De Nieuwe Zaak en PostNL een expertgroep, thema "**Drivers of B2B e-commerce growth**".

- Ben je eigenaar of manager en werkzaam in een B2B organisatie?
- Wil je graag meedenken over groeimogelijkheden?
- Meld je aan via Shopping Tomorrow

Vragen en contact



b.zegers@wiltec.nl



[Linkedin.com/in/bartzegers](https://www.linkedin.com/in/bartzegers)



www.wiltec.nl