

STANJA MAU-SJOE

Strategy & Marketing
Manager van
Marktplaats Zakelijk.
www.marktplaatszakelijk.nl



MARKTPLAATS ZAKELIJK

GEEFT MKB'ERS EEN KOOPGERICHT MILJOENENBEREIK

Marktplaats is in vijftien jaar tijd uitgegroeid tot het grootste handelsplatform van Nederland. Dagelijks bezoeken 1,3 miljoen potentiële kopers de website en dat maakt Marktplaats voor ondernemers razend interessant.

Stanja Mau-Sjoe is Strategy & Marketing Manager van Marktplaats Zakelijk en vertelt welke mogelijkheden Marktplaats ondernemers te bieden heeft.

Dat ondernemers massaal groeien door te adverteren op Marktplaats is een feit. Regelmatig hoort Stanja de verhalen van mkb'ers die ooit voorzichtig een product introduceerden op het platform en nu aan kop staan van een gezonde onderneming met een uitgebreid assortiment. Dat is volgens Stanja ook niet vreemd: 'We zijn tegenwoordig veel meer dan een handelsplek voor tweedehands spullen. Mensen komen om een goede deal te sluiten en zijn steeds vaker op zoek naar

nieuwe producten. Dat doet zelfs veertig procent van de bezoekers. Als je als ondernemer prominent met je product in de zoekresultaten staat, kun je zomaar hoge verkoopcijfers genereren.'

Admarkt: adverteren op de beste plekken op Marktplaats
Marktplaats biedt ondernemers verschillende zakelijke oplossingen. Om je merk bij een groot publiek onder de aandacht te brengen, kun je bijvoorbeeld

adverteren via banners op de site. Echter, het product Admarkt Topadvertenties - de betaalde Marktplaats advertenties die bovenaan de resultatenlijst staan - wordt voornamelijk door mkb-ondernemers gebruikt. Stanja: 'Vaak hebben ondernemers een prachtige website en goede producten, maar missen zij het bereik. Hoe krijg je als mkb'er een koopgericht miljoenenpubliek op je website? Dat gaat bijna niet.' Met Admarkt breng je je product onder de aandacht van de 1,3 miljoen dagelijks

EDWIN DE JONG

EIGENAAR: FIETSuniek.NL, BAKFIETSWEB.NL EN OMAFIETSWEB.NL

'Marktplaats is voor mij de start geweest van mijn carrière als ondernemer. Doordat ik mijn eigen fiets razendsnel op Marktplaats verkocht ben ik een aantal jaar geleden met de online fietswinkel Fietsuniek gestart. Het grootste deel van mijn klanten vind ik door te adverteren op Marktplaats via Admarkt, je bereikt miljoenen mensen met je advertenties. Omdat ik rechtstreeks via de leveranciers lever en geen winke heb, houd ik mijn prijzen laag. Veel mensen die via

Marktplaats op zoek zijn naar een tweedehands fiets, kopen daardoor uiteindelijk toch een nieuwe fiets. Inmiddels ben ik ook eigenaar van de online shops Bakfietsweb.nl en Omafiet.nl en heb ik één procent van de Nederlandse fietsenmarkt in handen. Ik heb dan ook veel advertenties op Marktplaats staan. Via een persoonlijk account en een koppeling met mijn voorraadstelsel kost het bijhouden van mijn Admarkt advertenties me echter vrij weinig tijd.'



'HET GROOTSTE DEEL VAN MIJN KLANTEN VIND IK DOOR TE ADVERTEREN OP MARKTPLAATS'

bezoekers. Stanja legt uit hoe dat er precies uitziet: 'Met Admarkt maak je een eigen advertentie aan voor je product(en) met een beschrijving, kenmerken, foto, weblink en belangrijk: je stelt zelf je gewenste klikprijs in. Met die klikprijs bepaal je de positie van de advertentie; je kunt helemaal bovenaan op de eerste pagina staan of je kiest voor een wat lagere klikprijs maar dan sta je ook wat lager in de lijst van zoekresultaten. Tegelijkertijd telt je populariteit mee: ontvang je nauwelijks kliks op jouw advertentie omdat de beschrijving of titel niet duidelijk genoeg is, dan zul je sneller naar beneden zakken. Ben je populair dan word je beloond en vaker getoond.' Het grote voordeel van adverteren met Admarkt is dat je alleen betaalt voor resultaat. Krijg je geen kliks op je advertentie, dan betaal je niks. 'Geen addertjes onder het gras', verzekert Stanja,

'maar maximale vrijheid waarmee je als ondernemer al vanaf 1 eurocent een miljoenenpubliek bereikt. Omdat Admarkt zo flexibel is ingericht, kan bovendien elke ondernemer ermee aan de slag. Of je nu enkele tientallen kettingen per jaar verkoopt of een groot online warenhuis bent, Admarkt is er voor ondernemers van elk formaat.' Om je advertenties goed te monitoren, krijg je als adverteerder toegang tot een dashboard waar je precies ziet wat de doorklikratio's zijn en welke advertenties het wel en niet goed doen. 'Op die manier optimaliseer je constant je aanbod door bijvoorbeeld de advertentie van een slecht verkopend product uit of op pauze te zetten of je klikprijs aan te passen', verklaart Stanja.

Marktplaats Aanbieding
Een andere zakelijke oplossing is Marktplaats Aanbieding. Wil je nieuwe producten bij een groot publiek onder

de aandacht brengen of heb je een flinke partij producten te verkopen, dan ben je bij Marktplaats Aanbieding aan het goede adres. Ook hier betaal je alleen voor resultaat, in dit geval voor de verkoop die je realiseert. Geen opstartkosten of andere investeringen vooraf; verkoopt je aanbieding niet, dan maak je weliswaar geen omzet maar heb je ook geen kosten gemaakt. 'Het voordeel van deze dienst is dat je op twee manieren aandacht voor je product genereert', vertelt Stanja. 'Allereerst sta je op de homepage van Marktplaats.nl waar elke dag meer dan een miljoen mensen komen en daarnaast versturen wij elke dag een e-mail met de aanbieding van de dag.'

APPROVED

MARKTPLAATS DIENSTEN EN VAKMENSEN

Verkoop je geen producten maar lever je een dienst? Ook voor aannemers, weddingplanners, fotografen, klusjesmannen en alle andere dienstverleners is Marktplaats dé plek om nieuwe klanten te werven. Dit kan door te adverteren in de rubriek Diensten en Vakmensen of door te reageren op klussen die consumenten zelf op Marktplaats zetten. Marktplaats Diensten en Vakmensen biedt ondernemers diverse advertentiepakketten, om bijvoorbeeld extra op te vallen als er binnen een bepaalde regio wordt gezocht, of om bij de zoekresultaten op opvallende wijze aan te geven dat je direct beschikbaar bent. Een advertentie binnen Marktplaats Diensten en Vakmensen biedt nieuwe klanten de mogelijkheid om reviews van eerdere klanten te lezen, foto's van projecten te bekijken en door te klikken naar de website. De reviews verhogen de betrouwbaarheid. Ook voor deze advertenties geldt: hoe completer en aantrekkelijker de advertentie, hoe hoger de positie in de resultatenlijst.

MEER WETEN

Wil je meer weten over wat Marktplaats Zakelijk jou als ondernemer te bieden heeft? Ga dan naar marktplaatszakelijk.nl



'EEN LEUKE DEAL IS ZO OPGEZET, ZONDER GROTE INVESTERINGEN VOORAF'

NIELS VERWIJ

SALES MANAGER: VWL TRADING OVER MARKTPLAATS AANBIEDING

'VWL Trading is een handelsonderneming die doorgaan producten levert aan andere ondernemers. Via Marktplaats Aanbieding verkopen wij onze producten regelmatig direct aan de consument. Samen met het team van Marktplaats hebben we verschillende succesvolle deals opgezet. Dit doen we om overstock weg te werken, nieuwe producten te testen en natuurlijk om sales te genereren. Ook voor extra sales rondom de feestdagen en speciale evenementen als het WK is het inzetten van Marktplaats Aanbieding heel geschikt

gebleken. Ik kan een samenwerking met Marktplaats Aanbieding alle retailers aanraden, een leuke deal is zo opgezet, zonder ingewikkelde procedures en grote investeringen vooraf. Belangrijk is wel dat je genoeg voorraad hebt, want het kan soms snel gaan. Van sommige producten weten we van te voren al dat het snel gaat lopen, maar soms word ik ook nog wel verrast. Zo hebben we laatste een aanbieding met een wat duurdere plafondlamp gedaan en die is ontzettend veel verkocht.'