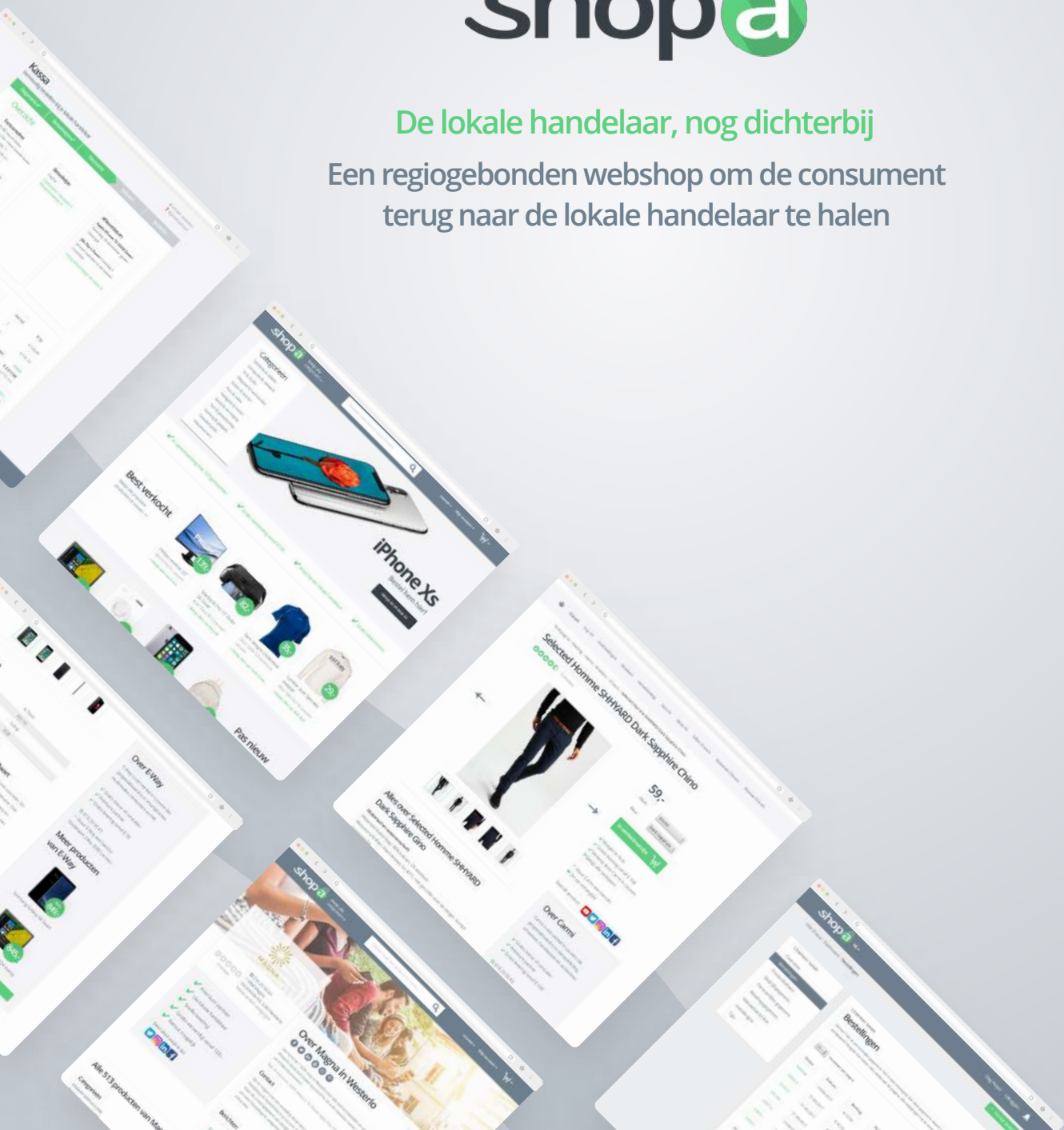




De lokale handelaar, nog dichterbij

Een regiogebonden webshop om de consument terug naar de lokale handelaar te halen



Over ons



1993

Oprichting PUBLI-touch

Al 27 jaar een trouwe partner van meer dan 100 gemeenten en steden

In 1993 is PUBLI-touch opgericht met als core business het maken van infogidsen en stratenplannen. Momenteel realiseren wij jaarlijks voor ondertussen 100 Vlaamse steden en gemeenten de officiële infogidsen. Wat ons onderscheidt van andere uitgeverijen is dat we enkel in opdracht werken van gemeenten en steden en hier mogen we best trots op zijn.

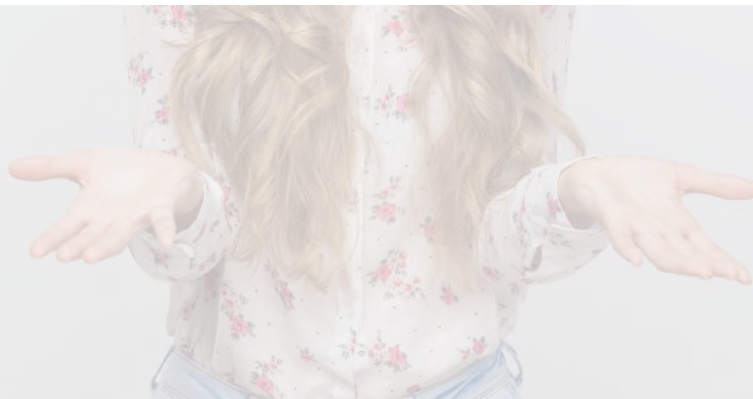


2009

Digitalisering infogidsen en opstart Inforegio

Streven naar een betaalbare all-in-one oplossing voor e-marketing

Het online platform Inforegio is in 2009 opgestart op vraag van de gemeenten en steden om een gedigitaliseerde versie van de infogidsen te kunnen aanbieden. Doorheen de jaren is dit steeds verder uitgebreid en nu bieden we een betaalbare en gebruiksvriendelijke all-in-one oplossing voor KMO's die hun eerste stappen op het internet zetten of hun online vindbaarheid en e-commerce verder wensen uit te breiden.



2019

Ons nieuwe project Shopa

Online verkopen toe trekken naar de lokale handelaar door samen te werken

Aangezien online verkopen steeds meer ingeburgerd geraken en een steeds groter marktaandeel beslagen, is het voor handelaars een must geworden om naast de fysieke winkel ook over een webshop te beschikken. Met Shopa willen wij onder het motto “eendracht maakt macht” de kans bieden aan kleinere plaatselijke handelaars om op te boksen tegen de grote, veelal buitenlandse, online aanbieders die een groot deel van de markt in handen hebben.

Het concept Shopa

Shopa is een gloednieuwe regiogebonden webshop

Shopa is een webshop waarop alle handelaars samen hun producten kunnen aanbieden. De werking is zo dat bezoekers eerst alle aanbiedingen uit hun eigen regio te zien krijgen en nadien, indien ze hun gading niet vinden bij de plaatselijke aanbieders, hun zoekgebied verder kunnen uitbreiden en gaan zoeken in de rest van Vlaanderen.

Als handelaar bekom je zo een enorme online etalage om jouw producten in uit te stallen. Zodoende kan je niet enkel extra inkomen genereren uit online verkopen, maar zal je ook meer volk lokken naar de fysieke winkel daar potentiële klanten eerst online kunnen snuisteren in hetgeen je aan te bieden hebt. Tevens is dit een marketingstool aangezien bij elk product de naam van de aanbieder zal worden vermeld, hetgeen zorgt voor herkenning en een grotere naambekendheid.



Waarom Shopa

1. Online verkopen stijgen in sneltempo

De markt van de online verkopen is enorm gegroeid. Waar 10 jaar geleden slechts een enkeling zich waagde aan het online aankopen van producten en diensten is ondertussen het online shoppen, vooral dankzij het gebruiksgemak en de veiligere manieren om online te betalen, volledig ingeburgerd geraakt. In 2019 bedroeg de totale omzet via online verkopen in België bijna 11 miljard euro. Toch een aanzienlijk bedrag!

2. Slechts één op twee handelaars verkoopt online

Helaas hinken we in België wel wat achterop op onze buurlanden. Uit een rondvraag van UNIZO blijkt dat slechts de helft van de zelfstandige handelaars in Vlaanderen aan e-commerce doet. Zo'n 90 procent is wel online aanwezig met een eigen website en/of een eigen pagina op social media, maar slechts één op twee handelaars verkoopt ook online.

3. In 2019 vloeyde er 5,5 miljard euro naar het buitenland

Momenteel vinden meer dan de helft van alle Belgische online aankopen (53.7%) plaats bij buitenlandse aanbieders. Iedereen kent de grote namen als Bol.com, Coolblue, Amazon en Zalando. Respectievelijk Nederlands, Amerikaans en Duits van oorsprong. Hierdoor vloeyde er in 2019 alleen al 5,5 miljard euro naar het buitenland. Dit bedrag was in 2013 maar 0,5 miljard dus is ondertussen maar liefst vertienvoudigd. Niet alleen missen hierdoor onze Belgische handelaars een hoop inkomsten, bijgevolg missen we ook ruim 13.000 jobs die niet zijn kunnen worden gecreëerd.

4. Iedereen heeft de wereld in zijn broekzak zitten

Anno 2020 is het internet niet meer uit ons leven weg te denken. Doorheen de jaren is het internet steeds belangrijker geworden en door de sterke opkomst van smartphones, heeft tegenwoordig zo goed als iedereen de wereld in zijn of haar broekzak zitten. Dit heeft een grote impact op de manier waarop consumenten tegenwoordig keuzes maken. Men is over het algemeen veel beter geïnformeerd en weet op voorhand wat de gangbare specificaties en prijzen voor een bepaald product zijn en waar men dit kan vinden.



Shopa, de oplossing

Tijd voor een Belgische oplossing

Samen staan we sterker

Bij gebrek aan een volwaardig alternatief zijn Belgische consumenten verplicht hun online aankopen bij de grote buitenlandse aanbieders te gaan doen. Nochtans geven 60% aan dat ze vragende partij zijn voor een Belgisch alternatief. Vandaar creëren we met Shopa een platform waarop vele kleine aanbieders samen wel een verschil kunnen maken want “vele kleintjes maken ook één groot”.

Op deze manier is het voor iedereen financieel haalbaar om aan online verkopen te gaan doen en verdelen we niet enkel de kost, maar ook de verantwoordelijkheden onder elkaar. Elke handelaar op Shopa draagt zo naar eigen vermogen zijn steentje bij (naambekendheid, klanttevredenheid, ...). Dit in combinatie met alle voordelen die de klant ervaart wanneer hij bij zijn eigen vertrouwde handelaar kan gaan shoppen zorgt ervoor dat Shopa een goed alternatief is voor onze Belgische klanten.

6 op de 10

wilt een Belgisch alternatief als reactie op de buitenlandse webshops zoals Amazon, Bol.com, Zalando ...

Tijd & vertrouwen

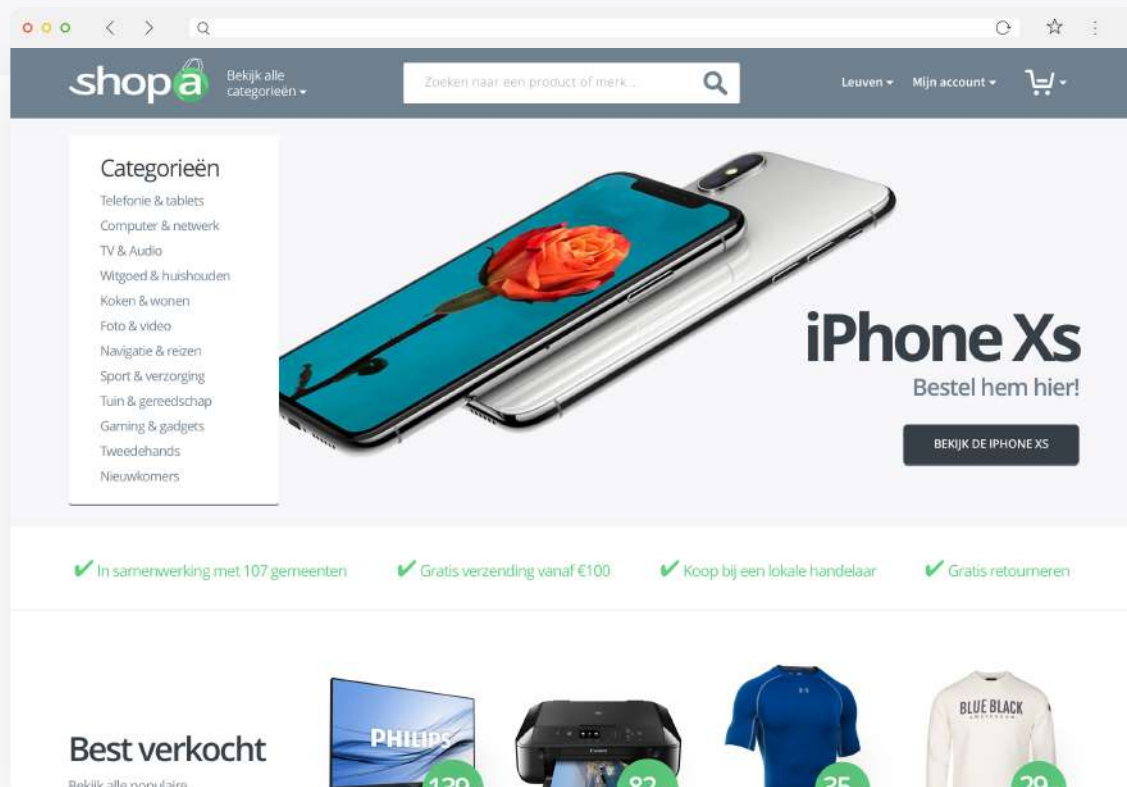
blijft de belangrijkste factor waardoor consumenten verkiezen om te kopen bij een vertrouwde algemene webshop

Bijna 1 op de 2

geeft aan meer online aankopen te doen indien het product eerst kan getest/gezien worden bij een lokale handelaar

- ✓ Er wordt voordelig en snel een extra verkoopkanaal gegenereerd
- ✓ Vertrouwen en geloofwaardigheid van dag 1 door terugkerende Shopa bezoekers
- ✓ Altijd open, de bezoeker kan ten alle tijden jouw online etalage bekijken
- ✓ Je klanten kunnen vanuit het comfort van de eigen woonkamer winkelen

Startpagina



Iedereen gelijk Regiogebonden

Met behulp van 'geolocatie' worden steeds eerst de producten getoond van de handelaars die zich op dat moment het dichtstbij bevinden. Zo krijgen zowel de kleinere als de grotere aanbieders een eerlijke kans om hun producten aan de man te brengen.

Als een product niet beschikbaar is in de directe omgeving zal het zoekgebied verder worden uitgebreid. Zo kan de consument op 1 platform alles terugvinden en hoeft hij niet op verschillende webshops te gaan zoeken om zijn gading te vinden. Dit is uiteraard enorm belangrijk aangezien gebruiksgemak en tijdwinst de hoofdredenen zijn waarom mensen hun aankopen online doen.

Locatie en service primeert Geen prijsvergelijking

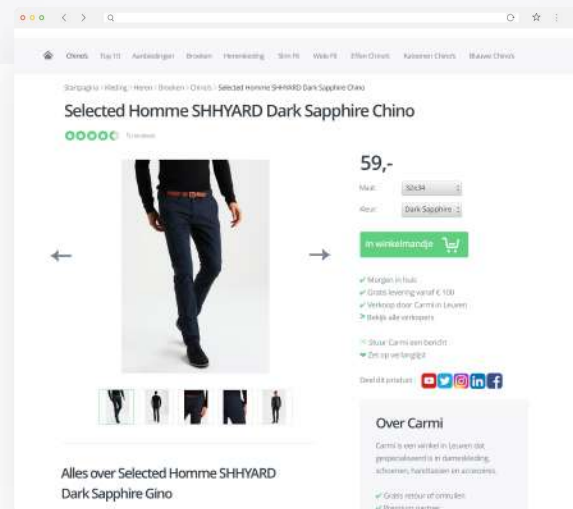
Aangezien producten worden getoond in functie van nabijheid kunnen we gaan werken met unieke productweergaves. Dit wil zeggen dat men geen overzicht zal krijgen met verschillende handelaars die hetzelfde product aanbieden om vervolgens de prijzen te kunnen vergelijken zoals bij de meeste andere platformen.

Het is de bedoeling dat een consument een product kan vinden bij een nabijgelegen vertrouwde handelaar, beslist of de geafficheerde prijs hem bevalt en meteen kan overgaan tot de aankoop. De voorwaarden vergelijken van verschillende handelaars wordt zo veel mogelijk ontmoedigd.

Productpagina

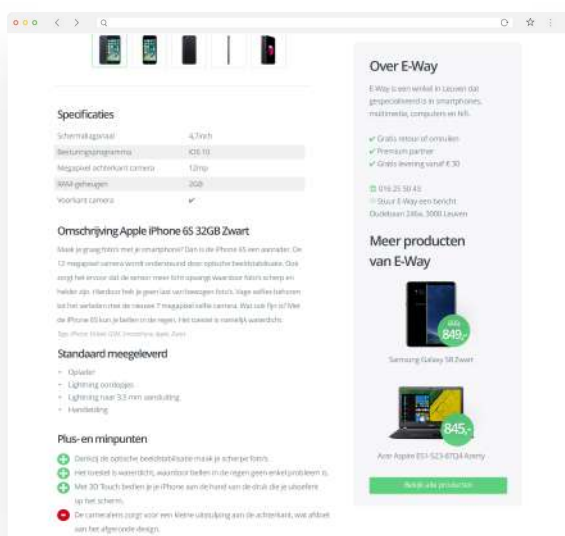
Slimme productpagina's Layout volgens categorie

Aan de hand van de categorie van het product wordt er een layout voor de productpagina bepaald. Slim toch? Zo bestaan er meerdere productpagina's omdat niet elk product dezelfde kenmerken heeft. Bij een smartphone zijn er bijvoorbeeld technische specificaties zichtbaar, terwijl bij kledij bijpassende artikels worden getoond die de outfit compleet maken.

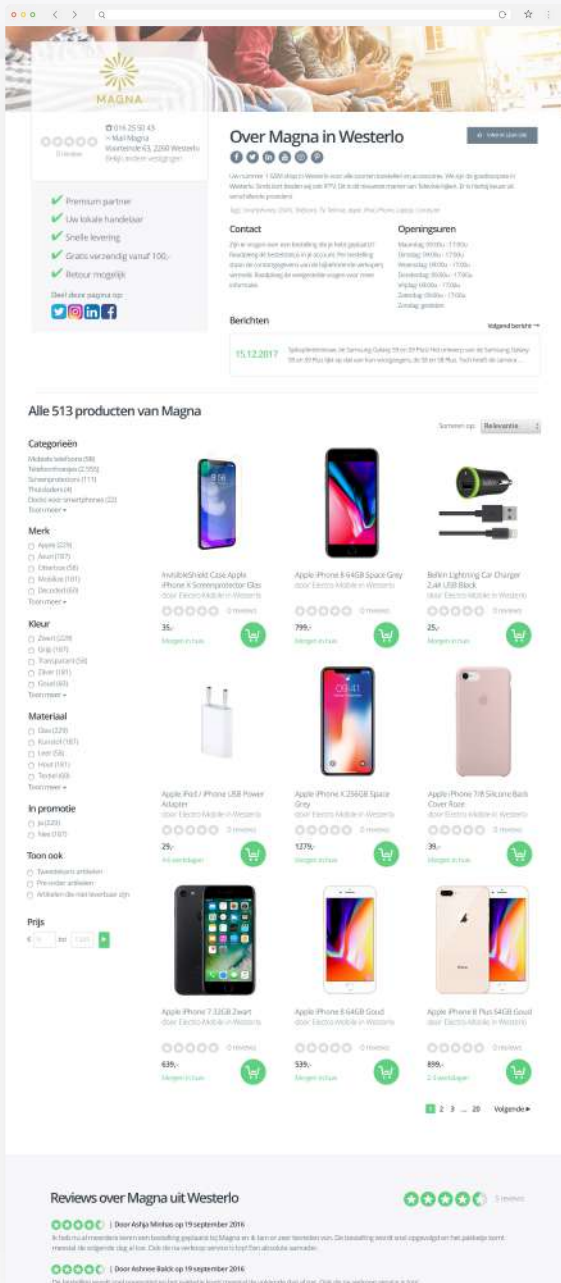


Extra visibiliteit Doorlink naar partner

Ons doel is om de lokale handelaars zo veel mogelijk in de kijker te zetten. Daarom plaatsen wij er overal meteen bij wie de aanbieder van dit product is en uit welke regio de aanbieder komt. Op de productpagina staan er zelfs uitgebreide gegevens van de aanbieder met een doorlink naar de partnerpagina. Dit heeft als grote voordeel dat, naast extra inkomsten te genereren via de online verkopen, ook jouw visibiliteit in België aanzienlijk wordt vergroot.



Partnerpagina



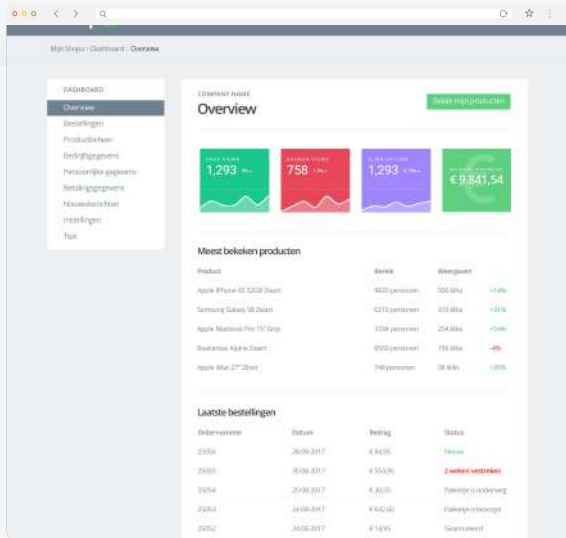
Persoonlijke webshop Ieder zijn eigen plekje

Elke handelaar krijgt zijn eigen partnerpagina die gebruikt kan worden als persoonlijke webshop. Op deze pagina, die volledig kan gepersonaliseerd worden, staan enkel jouw producten en alle relevante informatie. Waar ben ik te vinden, wat zijn de openingsuren, hoe kan men mij bereiken ... dit alles is terug te vinden op je eigen partnerpagina.

Delen is belangrijk Persoonlijke plug-in

Dankzij de persoonlijke plugin kan je de partnerpagina delen op elk platform. Het kan bijvoorbeeld op de eigen website worden geplaatst of worden gelinkt aan een facebookpagina. Zodoende kan je nu dus via Shopa aan online verkopen doen zonder dat je zelf een eigen webshop dient te hebben. Tevens kan je de link naar de partnerpagina gebruiken op visitekaartjes of op alle andere communicatie naar je klanten toe.

Mijn Shopa



Streven naar eenvoud

Focus op gebruiksvriendelijkheid

We begrijpen dat niet iedereen even goed overweg kan met een computer en net daarom hebben we van gebruiksvriendelijkheid onze topprioriteit gemaakt. Wij zijn de beheersmodule Mijn Shopa gaan blijven verbeteren zodat we het jullie handelaars zo eenvoudig mogelijk maken. Op Mijn Shopa is het mogelijk om bestellingen op te volgen, producten toe te voegen of te wijzigen, nieuwsberichten aan te maken en de gegevens op de productpagina aan te passen.

Vele mogelijkheden in een duidelijk jasje

Optimaliseer jouw dienstverlening en assortiment

Naast gewoon een duidelijke beheersmodule te maken hebben we ook verder nagedacht hoe we jou als handelaar nog verder kunnen helpen. We hebben besloten om allerlei nuttige gegevens te verzamelen van je online bezoekers en klanten en ervoor te zorgen dat je deze zelf op elk moment kan inzien. Van deze gegevens worden statistieken gemaakt zodat je het koopgedrag van jouw klanten beter kan analyseren en je dienstverlening en/of assortiment verder kan optimaliseren. (Deze functionaliteit is momenteel enkel beschikbaar op onze beta versie).

Extra diensten



Alles wordt geregeld

Levering

Bij elke webshop is de logistiek de grootste uitdaging. Vandaar dat wij je hierin meerdere mogelijkheden geven in functie van je eigen voorkeur en budget.

Wij hebben een voordeeltarief kunnen bedingen waardoor je jouw pakjes via Bpost kan verzenden tegen een tarief dat 30% lager ligt dan het standaardtarief. Andere mogelijkheden zijn om zelf te leveren of gebruik te maken van 'collect en go' waarbij de klant zelf zijn bestelling in je winkel kan komen ophalen



Geen dubbel werk

Automatisatie

Online verkopen dienen extra inkomsten te genereren en als ondersteuning te werken van de fysieke winkel, maar mogen liefst niet te veel tijd in beslag nemen. Daarom hebben wij zoveel mogelijk taken geautomatiseerd.

- Er worden facturen aangemaakt bij bestellingen en creditnota's bij annulaties
- Koppeling mogelijk met je kassa- of inventarissysteem
- Er is een leveringsmodule voorzien waardoor een verzendbon met enkele klikken kan aangemaakt worden
- Tevens voorzien wij een ruime database van producten waardoor je niet telkens een product moet aanmaken maar vaak simpelweg kan toevoegen



Blijven verbeteren

Tips en extra begeleiding

Als handelaar krijg je toegang tot je eigen partnerpagina en kan je alles zelf beheren. Moest je hier toch wat moeilijkheden mee hebben, kan je een online handleiding raadplegen of kunnen wij een Product Genius langs sturen om extra ondersteuning te geven.

Wij beschikken eveneens over een support dienst dewelke je vraag zo spoedig mogelijk beantwoordt. Verder zorgen we er ook voor dat we jou als handelaar op de hoogte houden van de laatste nieuwe e-commerce updates en tips.



Start nu!

Niet meer achterop hinken Samen staan we sterker

Ondertussen is het echt een must geworden om aan multi channel verkoop te doen waarbij de fysieke winkel en online verkopen elkaar ondersteunen en versterken. Veelal worden handelaars nog afgeschrikt en tegengehouden door een tekort aan expertise en de hoge kosten die verbonden zijn aan het uitbouwen en onderhouden van een eigen webshop. Met Shopa vallen deze problemen weg en kan je eindelijk op een eenvoudige en betaalbare manier mee profiteren van de enorme online mogelijkheden

Ons aanbod

Wat we bieden

- Een gloednieuw platform waar je als handelaar je producten op kan plaatsen en verkopen
- Eigen partnerpagina die je zelf kan beheren en waarop enkel jouw producten getoond worden
- Persoonlijke plugin dat kan gebruikt worden op de facebook pagina en website
- Marketing via diverse manieren voor het platform en dus ook voor de deelnemende handelaars. We werken allemaal samen aan de bekendheid van het platform zodat iedereen er beter van wordt.
- Automatisatie van de facturatie en leveringen alsook integratie van kassa en inventarissystemen

Een kleine bijdrage

Wat we verwachten

- Een commissie in functie van de productcategorie (5, 10 of 15 procent) op de bestellingen gemaakt via Shopa
- Voldoen aan service levels om ervoor te zorgen dat de kwaliteit van Shopa zo hoog mogelijk blijft, het gebruiksgemak zorgt ervoor dat quasi elke handelaar ermee kan werken
- Meebouwen aan de naamsbekendheid van Shopa in eigen winkel

We verwelkomen je graag op 



PUBLI-touch bv
Stichelweg 11, 3360 Korbeek-Lo

016 25 50 43 | info@shopa.be | shopa.be