

Webwinkels schieten als paddenstoelen uit de grond. Ook de omzetten rijzen de pan uit. Zo is de omzet van Coolblue in 2015 spectaculair gestegen tot meer dan een half miljard euro. Naast handelaren hebben ook steeds meer fabrikanten tegenwoordig een webshop. Wat zijn de gevolgen van deze ontwikkelingen voor de bouw- en installatiesector? Welke kansen biedt e-commerce in de toekomst en welke gevaren treden er op voor de verschillende marktpartijen? Op deze vragen geeft de BouwKennis monitor 'Kansen in E-commerce' antwoord.

De monitor 'Kansen in E-commerce' van BouwKennis is dé blauwdruk voor partijen in de bouwkolom die hun online strategie optimaal willen afstemmen op de behoeften van hun afnemers. De monitor bestaat uit een onderzoek onder de volgende afnemers: aannemers B&U, E-installateurs, W-installateurs en klusbedrijven. Het onderzoek wordt aangevuld met relevant deskresearch. Het rapport beschrijft het digitale aankoopproces van de verschillende marktpartijen.

KOSTEN

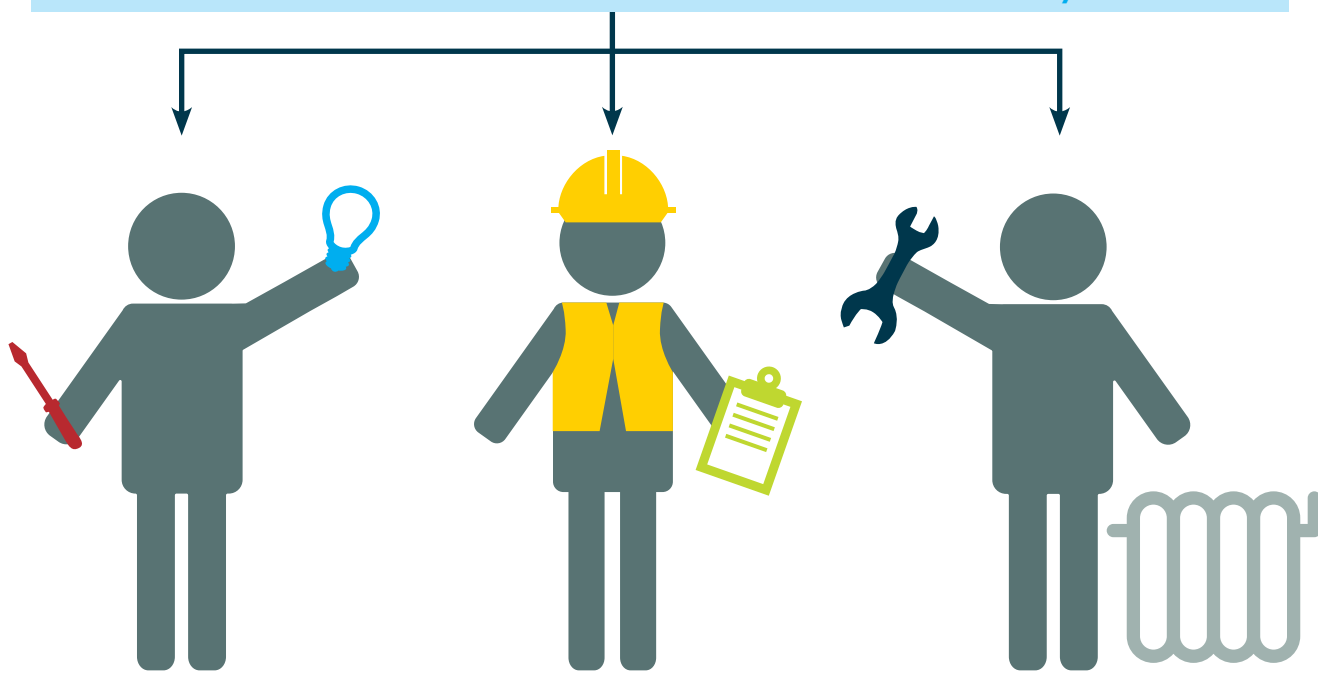
De kosten voor de monitor 'Kansen in E-commerce' bedragen € 2.500. Basis en Pro abonnees van BouwKennis krijgen een korting van 10% op de totale kosten van het onderzoek.

DIT RAPPORT BRENGT IN KAART:

- Wat is het inkoopgedrag van afnemers en waarom wordt er voor een bepaald inkoopkanaal gekozen?
- De manier waarop producten worden besteld, welke mogelijkheden wanneer worden gebruikt en wat de voor- en nadelen zijn van de verschillende opties.
- Hoe belangrijk is het online verkoopkanaal en wat zijn de voor- en nadelen van online inkopen?
- De kenmerken van de succesvolste verkoopkanalen en welke service aspecten men verwacht van specifiek de handel en de fabrikant.
- De eisen waaraan een succesvolle webshop moet voldoen.
- Het belang van reviews, inzicht in levertijden en inzicht in voorraden.
- Afhaakmomenten in het online aankoopgedrag.
- De toekomst van webshops en de mate waarin een webshop noodzakelijk is.
- De frictie tussen webshops van fabrikanten en handelaren.
- Concurrentie van vergelijkingssites en webwinkels als Bol.com, Coolblue, Amazon en Alibaba.
- Ontwikkelingen rondom jouw webshop: wat willen klanten in de toekomst en hoe moet je je online klantenservice invullen?
- Rol van e-commerce in de veranderende behoeften rondom distributie.



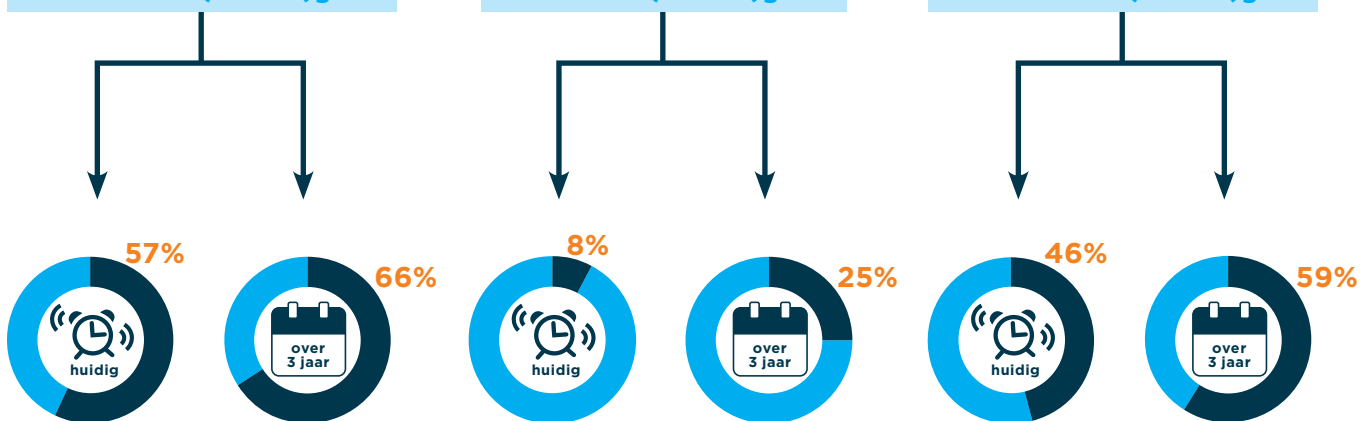
MATERIAAL DAT BESTELD WORDT VIA ONLINE MODULE/WEBSHOP



E-installateur (middel)groot

Aannemers (middel)groot

W-installateur (middel)groot



MEER INFORMATIE

BouwKennis
Max Euwelaan 51
3062MA Rotterdam
T 010 206 69 96
W www.bouwkennis.nl

CONTACT

Maurice van Dijk E vandijk@bouwkennis.nl
T 06 1524 93 72
Jacco Ridderhof E ridderhof@bouwkennis.nl
T 06 5266 44 18

SOCIAL

@bouwkennis
www.bouwkennisblog.nl
www.facebook.com/BouwKennisBlog