

AANBOD KAN BIJDAGEN AAN EEN VERBREIDING VAN DE MARKT

TANKSTATION ALS LEVERANCIER TELECOMPRODUCTEN

Tankstationondernemers kunnen met Smart Media Shop, afgekort SMS, hun klanten een uitgebalanceerd assortiment aan telecomproducten aanbieden. Om zowel de consument als de retailer een optimaal selectie van relevante producten te kunnen presenteren, is er de afgelopen jaren stevig aan de samenstelling van SMS gewerkt. Ondernemer en SMS-initiatiefnemer E. Rogerio ontwikkelde sinds het najaar van 2011 stap voor stap het concept van Smart Media Shop. "We zijn er in geslaagd om een productgroep uit het traditionele kanaal te verhuizen naar het niet-traditionele kanaal. Zonder, en dat is belangrijk, de attractiviteit van het aanbod aan te tasten."

Consumenten vinden met SMS op onder meer tankstations een uitgekristalliseerd assortiment van accessoires en artikelen van gevestigde labels uit de telecombranche. "Juist wanneer consumenten onderweg een aanvullend product voor de mobiele telefoon of voor de tablet nodig hebben, zijn telecomwinkels niet altijd beschikbaar of moeilijk bereikbaar. Tankstations zijn daarentegen wijd en zijd aanwezig, zijn eenvoudig te bereiken en kennen bovendien ruime openingstijden." Door telecom-artikelen aan te bieden bij retailers buiten het voor deze producten traditionele verkoopkanaal, heeft Rogerio niet alleen de markt weten te verruimen. "Behalve de beschikbaarheid is ook de consumentenprijs van belang. De prijs is immers voor zowel de klant als voor de retailer een factor van betekenis voor de populariteit van het aanbod van de Smart Media Shop. De prijs die buiten het traditionele kanaal wordt gevraagd, is volstrekt vergelijkbaar met de tarieven die gelden in de Mediamarkt, de Makro en in telecomwinkels. Consumenten hoeven om de prijs de producten niet in het tankstation te laten liggen. De ruime verkrijgbaarheid en het vergelijkbare prijsniveau dragen bij aan een bewuste aankoop door de consument. Telecom-artikelen zijn daarmee voor het tankstationkanaal geen impulsproducten, maar artikelen die structureel kunnen bijdragen aan de omzet."

VERWACHTINGEN

Door de verbreding van de markt, maakt de consument in het tankstation kennis met producten onder merken die hij al kent uit het reguliere telecomkanaal. Naast bekende merken biedt SMS een actueel aanbod dat bovendien kwalitatief volstrekt gelijkwaardig is aan de producten uit het traditionele kanaal. De telecom-artikelen die in de Smart Media Shop worden aangeboden zijn volgens Rogerio veelal gecertificeerde producten van onder meer Duitse kwaliteit. "Dat houdt in dat producten die wij aanbieden, zijn getest op kwaliteit en doelmatigheid. De consument kan er daarom zeker van zijn, dat telecom-producten uit het aanbod van SMS niet alleen voldoen aan strenge eisen maar zeker en vooral ook aan de eigen verwachtingen."

PRESENTATIES

De ondernemer kan het aanbod van SMS op een aantal manieren in de shop van het tankstation presenteren. "Het assortiment kan aan de consument worden gepresenteerd vanuit een zeer luxe display

Smart Media Shop bedient via de ondernemer op een praktische manier, consumenten die verlegen zitten om telecomproducten.



van plexiglas op de winkelvoer, vanuit een baliedisplay van plexiglas of vanuit het schap. Voor een representatief overzicht van de producten is een meter schapruiimte al afdoende. Smart Media Shop is in shops in Nederland en elders in Europa getest. Niet voor een korte tijd, maar over een periode voldoende voor het optimaal uitkristalliseren van het assortiment." Smart Media Shop heeft zich kunnen ontwikkelen tot het voor zowel de retailer als de consument meest interessante aanbod in ruim vijftig pilotstores op de Europese markt. "We hebben SMS in de pilotfase uitgezet in verschillende soorten shops in een diversiteit aan marktgebieden. Juist vanwege de verscheidenheid van de pilotshops en de lengte van de testperiode, kunnen we met Smart Media Shop ondernemers buiten het traditionele telecomkanaal maximaal van dienst zijn."

ZELFSTANDIG

Het onderhouden van de Smart Media Shop is gefundeerd op het beginsel van rackjobbing. Dat houdt in dat specialisten de presentatie én de bevoorrading van Smart Media Shop volledig verzorgen en daarmee de ondernemer optimaal ondersteunen. "Met een aantal gerenommeerde en zelfstandig opererende rackjobbers, afkomstig van bekende bedrijven als Shell, Sligro, Multisales, Radioshack en Ymex Concepts, hebben we de krachten gebundeld", aldus Rogerio. Smart Media Shop wordt op de Nederlandse markt vertegenwoordigd door E. Kieft en I. van den Burg (Ed Varia) en door J. Bregt (Bretex Retail). Rogerio en F. Becker (ACV Electronics) bieden het assortiment aan in Europa. Rackjobbers bezoeken en bevoorraden regelmatig de retailer met een Smart Media Shop op de winkelvoet. Rogerio stelt de introductie in het vooruitzicht van een app waarmee ondernemers op de volgens hem meest eenvoudige manier aan voorraadbeheer en het plaatsen van bestellingen kunnen doen. "We introduceren later dit jaar een bestel-app die volledig functioneert



Model A van Smart Media Shop, de producten worden aan alle vier de zijden gepresenteerd.



op de smartphone. De aanschaf of het gebruik van speciale bestelapparatuur is daarmee overbodig geworden. De ondernemer scant met behulp van de app en zijn smartphone de barcode van producten uit de Smart Media Shop, om vervolgens met een druk op de knop de artikelen te bestellen. De rackjobber vult bij zijn eerstvolgende bezoek de gewenste producten aan.”

ACTUELE CIJFERS

Een dergelijke bestelprocedure wordt volgens Rogerio ‘in onze branche nog niet toegepast’. “Deze aanpak komt niet alleen volledig tegemoet aan de dynamiek van telecom-artikelen, maar levert zowel de ondernemer als Smart Media Shop exacte en actuele cijfers op over de verkoop van de producten. En daarmee een exact overzicht van de hardlopers plus een exact overzicht van historische verkoopgegevens. De ondernemer heeft daarmee de beschikking over een volwaardig marketinginstrument. En wij zien naar welke producten op welke locaties de voorkeur van de consument uitgaat. De rackjobbers zijn met een actueel overzicht van de verkoopbewegingen bovendien in de gelegenheid om SMS-presentaties gericht in te vullen.” Producten worden bij elk bezoek van de rackjobber aangevuld. De verkoopvoorraad staat op het rek. “De rackjobber draagt zorg voor het optimaal en corrent op peil houden van de voorraad en daarmee van het aanbod uit het hoge, het midden en het lage segment. Het aanbod aan telecom-artikelen in het traditionele kanaal telt duizenden producten, Smart Media Shop voert alleen de hardlopers. Ook daarom zijn we interessant voor niet-traditionele aanbieders.”

Smart Media Shop wordt in het niet-traditionele kanaal bij voorkeur aangeboden in het directe zicht van de kassa, een probaat middel om lekkage tegen te gaan. Presentaties kunnen bovendien worden voorzien van slotjes om diefstal tegen te gaan. Productbeveiliging behoort eveneens tot de mogelijkheden.

Meer informatie: 06 - 30 37 47 35



Model C van Smart Media Shop, ontwikkeld voor een presentatie op de balie.