

'DOE HET MET PASSIE, HET NIET'

Welke ondernemer zoekt niet naar hét gat in de markt?

Zorgcomfortwinkel.nl biedt het gemak van online-winkelen aan hulpbehoevenden. Belmondo.nl stelt herinneringen veilig met eigengemaakte boekjes en via Dogzonly.nl kunnen baasjes een design mand voor hun hond bestellen.

Tekst: Janine Purola Beeld: Twinkle/BBP

Het aantal hulpbehoevenden (die langer zelfstandig kunnen wonen) groeit in de maatschappij. Dit komt onder andere door de bezuinigingen en veranderingen in de zorg, individualisering van de samenleving en de vergrijzing. Hierdoor zijn meer zorghulpmiddelen nodig en zijn mensen steeds vaker op zichzelf aangewezen om deze producten aan te schaffen. Menasseh Rotteveel, oprichter van Zorgcomfortwinkel.nl, zag hier wel markt in

en ging halverwege 2009 live met de webwinkel voor hulpbehoevenden. 'Ouderen worden steeds meer gemotiveerd om langer zelfstandig te blijven wonen', zegt Rotteveel. 'Dat kan wel, maar niet zonder hulpmiddelen.' Voor hulpbehoevenden, die nog zelfstandig wonen, is online-winkelen de oplossing om gemakkelijk aan de benodigde zorgproducten te komen zonder de deur uit te hoeven. Daarbij voelen mensen zich ook vaak gegeneerd om bijvoorbeeld

incontinentie-luiers aan te schaffen bij de winkel op de hoek, waar de kans groot is om bekenden tegen het lijf te lopen. De insteek van de webshop voor Rotteveel is, naast de interessante en groeiende markt, dat hij ook graag mensen helpt. 'Bovendien is het contrast met mijn core business stimulerend', aldus de ondernemer die - naast de webwinkel - werkzaam is als ict projectmanager en als zelfstandige wordt ingehuurd door bedrijven.



Menasseh Rotteveel, oprichter van Zorgcomfortwinkel.nl

Uitdaging in productkeuze

Het assortiment wordt continu aangevuld met de nieuwste artikelen. Bij het selecteren van de producten op praktische waarde ligt de uitdaging voor Rotteveel. 'Ik wil nieuwe, innovatieve producten aanbieden die het leven zoveel mogelijk vergemakkelijken en, nog mooier, die het lichaam en geest sterker maken. Onlangs heb ik bijvoorbeeld een handtrainingsbal voorzien

Belmondo.nl

Thomas Beekman is de oprichter en eigenaar van de uitgeverij Belmondo Books waarmee hij in november 2009 de website Belmondo.nl heeft gelanceerd. In deze webshop kunnen klanten persoonlijke verhalen op een eenvoudige en creatieve manier publiceren in een boekje dat zij vervolgens ingebonden krijgen opgestuurd. 'Het concept heb ik bedacht omdat ik enkele familievragen had die nooit zijn beantwoord. Via deze website kan iedereen zijn herinneringen veilig stellen', licht Beekman toe.



Uit onderzoek van Beekman en zijn collega's blijkt dat veel mensen bang zijn om herinneringen te vergeten. Ook kwam naar voren dat mensen

weinig tijd hebben om hun verhaal zelf op te schrijven en dat ze het schrijven ook als drempel ervaren. Dat is het gat waar Belmondo.nl is ingesprongen. Beekman vertelt: 'Met behulp van onze voorge-

drukte vragen kunnen mensen heel makkelijk via een *printing on demand*-oplossing hun eigen boekjes maken waarin herinneringen en verhalen

met tekst en beeld worden vastgelegd door deze simpel te uploaden. Voor vrienden, een kind of kleinkind of gewoon voor zichzelf.' Vanaf 2010 zet Belmondo.nl vol in op online-marketing waarbij de nadruk ligt op affiliate marketing en AdWords. 'Daarnaast staat een uitrol naar het buitenland op de planning. Dit willen we voor 2011 goed op poten hebben staan. We hebben hiervoor al partners gevonden, het moet alleen nog praktisch goed op de rit worden gezet.'



Belmondo.nl
Dogzonly.nl
Zorgcomfortwinkel.nl

OF DOE

Dogzonly.nl

De welbekende plastic, rieten en pluchen hondenmanden waren voor Esther Giessenburg de reden om in november 2009 met Dogzonly.nl live te gaan. 'Ik verbaasde mij als "baasje" erover dat je in de dierenwinkel nog steeds overal dezelfde lelijke hondenmanden ziet in de kleuren die in de jaren zeventig modieus waren, maar inmiddels in geen interieur meer passen', licht ze toe. 'Mensen geven tegenwoordig steeds meer geld uit aan een mooi en strak interieur. Wat past er beter bij zo'n interieur dan een mooie, moderne hondenmand?' Naast de exclusieve, design hondenmanden verkoopt Dogzonly.nl ook kussens, halsbanden en lijnen, speelgoed, denkspelletjes en voer- en drinkbakken. 'Daarbij is de webshop voor mij een leuke afwisseling en biedt het zelfs ontspanning naast mijn werk in de financiële dienst- en hulpverlening', aldus Giessenburg. Aangezien de webshop nog niet zo lang online is, richt Giessenburg zich momenteel vooral op de uitbreiding van het assortiment. 'Op dit moment is de grootste uitdaging om het juiste publiek naar de website te krijgen en steeds nieuwe exclusieve producten te vinden voor de webwinkel. Voor de nabije toekomst heb ik plannen om naast de webwinkel ook als groothandel te gaan fungeren voor een aantal exclusieve designartikelen die nu nog niet leverbaar zijn in Europa.'



van NASA-technologie toegevoegd aan mijn assortiment.' Daarnaast is het voor de ondernemer een uitdaging om gevonden te worden op internet. 'Ik investeer daarvoor in Google AdWords, persberichten en advertenties. Ook benader ik stichtingen.'

Ontwikkelingshulp als perspectief

Rotteveel wil Zorgcomfortwinkel.nl verder uitbouwen. 'Ik wil uitbreiden als totaal-

leverancier van zorghulpmiddelen voor de b2b- en de b2c-markt. Daarbij wil ik humanitaire projecten opzetten met de Cheruto Foundation. Bijvoorbeeld, met behulp van vrijwilligers, hulpgoederen leveren aan ziekenhuizen in derdewereldlanden.' Een gepassioneerd toekomstplan. En dat is ook wat Rotteveel mee wil geven aan (startende) webwinkeliers: 'Doe het met passie, of doe het niet.'



Column

Besteed de verkoop uit!

Boeken, dvd's, vlaggen: in de webwinkel American-CivilWar.com vindt u veel producten over de burgeroorlog in Amerika. Het bijzondere van deze webwinkel is dat de eigenaren niet zélf de producten inkopen en leveren. Dat doet Amazon.com. Ook u kunt zich bij Amazon.com aansluiten als wederverkoper en uw eigen webwinkel oprichten met een deel van het Amazon-assortiment.

Als wederverkoper, van bijvoorbeeld Amazon.com, verdient u geld aan de commissie over de verkopen. Zij kunnen namelijk precies zien via welke URL, dus via welke webwinkel, de bestelling is geplaatst. Zo'n webwinkel heet een affiliateshop. In Amerika zijn er daarvan vele tienduizenden. De oorsprong van dit soort winkels ligt in de adult-industrie. In Nederland zijn affiliateshops nog niet echt doorgebroken, wel hebben we een goed voorbeeld als Sellvia.nl. Dit bedrijf levert losse tijdschriften aan consumenten en doet de verkoop via webwinkels van onder andere TNT, Neckermann.com en AKO. Het mooie aan Sellvia.nl vind ik dat de affiliateshops een eigen domeinnaam hebben, en een geheel eigen lay-out en huisstijl.

Zou u naast uw webwinkel affiliateshops toestaan? Aan de ene kant is het ideaal als anderen uw producten gaan verkopen en u de betalingen ontvangt en de uitlevering doet. Op deze manier zou u de hele verkoop kunnen uitbesteden! Ook zijn er veel mensen die graag een webwinkel willen maar niet weten wat te verkopen. Voor hen zijn affiliateshops ideaal en voor u levert het extra verkoop op. Aan de andere kant houdt het ook een risico in. Stel een webwinkel als AmericanCivilWar.com wordt heel groot; wellicht besluiten ze dan hun producten zelf te gaan inkopen en uitleveren. Dan heeft u er een hele grote concurrent bij. Er is echter vast een manier om te voorkomen dat een affiliateshop u uiteindelijk wegconcurrereert. Welke dat is, daar ga ik nog eens goed over nadenken.

Durk Jan de Bruin is oprichter van Startpagina.nl en directeur van Mijnwinkel.nl.

