

De Bakkende Bakkers

“Webwinkel is klantcontact, tijdwinst en omzet”

Evert Groenendijk, eigenaar De Bakkende Bakkers Groenendijk te Amersfoort



Bakkende Bakkers Groenendijk is een modern familiebedrijf. Brood en gebak wordt er na veertig jaar nog steeds op ambachtelijke wijze gemaakt, maar verder gaat Evert Groenendijk met zijn tijd mee. “Want stil staan, is achteruit gaan”, vindt hij. De bakkerij lanceerde dit jaar dan ook een gloednieuwe website en webshop. Vicus hielp hem daarbij.

LIEVER EEN TOTAALPAKKET

“We deden al wel iets met Facebook, Twitter en een website, maar het werkte allemaal net niet”, vertelt Groenendijk. “Ik was op zoek naar een totaalpakket dat alles met elkaar verbond. Dan beginnen veel aanbieders al snel over duizenden euro’s en allerlei mogelijkheden die ik helemaal niet zie zitten. Ik ben een eigenwijze bakker. Wat ik in mijn hoofd heb, moet er komen. Niet meer en niet minder. Daarbij: een brood kost twee euro. Die webshop moet zich zelf wel terug kunnen verdienen.”

LIEVER MAGENTO

Bakkers maken veelal gebruik van een speciaal systeem voor de bakkerij. Bij de meesten daarvan kun je tegenwoordig ook een webwinkel openen. Groenendijk koos er echt voor om met een ander systeem te gaan werken. “Die systemen zijn goed in fysieke bakkerijen maar hebben geen kaas gegeten van e-commerce. Ik ben al jaren online aan het experimenteren en had dus al ervaring met open source software. Dat beviel goed en via internet ontdekte ik dat Magento door veel serieuze spelers wordt gebruikt. Toen ben ik op zoek gegaan naar



Probleem/uitdaging:

- de zelfontworpen oplossing was het naar eigen zeggen eigenlijk net niet.
- Zelf te weinig in contact met de klanten door afwijkende werktijden.

Oplossing:

- webwinkel met ingebouwd cms
- koppeling met sociale media
- moderne uitstraling

Gebruikte producten:

- Magento Community Editie.



**V.O.F. De Bakkende Bakkers
Groenendijk**

Printerweg 53-55

Amersfoort

Tel: 033 4507010

www.bakkendebakkers.nl

De Bakkende Bakkers



een Magento-ontwikkelaar in de buurt.”

VICUS BEGRIJPT WAT IK WIL

Groenendijk kwam al snel bij Vicus terecht. “Ik vind het leuk om met de website bezig te zijn, maar ik ben niet technisch ingesteld. Bij Vicus kon ik een cursus volgen waardoor ik nu toch zelf producten kan toevoegen, prijzen kan bijhouden et cetera. Voor het hele ontwikkeltraject had ik bij Vicus één contactpersoon. Ik mail in een paar steekwoorden wat ik wil hebben. Wanneer klanten een taart samenstellen op de site, wil ik dat de opties die zij kiezen meteen bij elkaar worden opgeteld. Chocoladesnippers en amandelschaafsel erop? Dan is dit uw prijs. Negen van de tien keer begrijpt mijn contactpersoon bij Vicus meteen wat ik bedoel. Daarnaast bieden ze een betaalbaar pakket.”

VRAGEN VIA DE WEBSITE

De webwinkel is inmiddels een maand in de lucht. “Deze moet om te beginnen mijn fysieke winkels gaan ontlasten. Niet vervangen, het moet een extra verkooppunt worden. Daarom promoot ik online bestellen voor de dagelijkse producten, maar ook voor de meer speciale bestellingen. Denk bijvoorbeeld aan een verjaardagstaart. Eerst lag de map met bijzondere taarten op de toonbank in de winkel. Klanten die interesse hadden, stelden allerlei vragen: ‘kan die ook voor tien personen in plaats van voor acht?’, ‘mag ik banaan in plaats van kiwi?’ Je wilt niet dat andere klanten weglopen in de tijd dat de verkoopmedewerkster die vragen staat te beantwoorden. Het bespaart geld en tijd om die vragen via de website op te vangen.”

EERSTE ORDER NA 5 MINUTEN

De webwinkel was direct een succes want al binnen vijf minuten, toen de



ontwikkelaar en bakker beiden nog aan het testen waren, kwam al de eerste order binnen. Gelijk een bestelling boven de honderd euro. “Die klant heb ik wel even nagebeld want of de bestelbevestiging wel per e-mail gestuurd zou worden was live nog niet getest! Gelukkig was alles goed gegaan en sindsdien is onze online aanwezigheid voorbereid op een mooie groei.”

NU WEL TIJD VOOR KLANTEN

“Begrijp me niet verkeerd, ik vind het leuk om met mijn klanten in gesprek te gaan. Heel leuk zelfs en dat kan juist alleen maar beter nu de bakkerij ook online goed te bereiken is. Zelf sta ik niet achter de kassa omdat ik aan het bakken ben. Op internet heb ik wél tijd om hen alles over mijn producten te vertellen. Ik schrijf erbij wat erin zit en hoe het gemaakt is. Nieuwe gebakjes zet ik op de foto en post ik op Facebook. Als mensen er leuk op reageren, verwijs ik ze door naar de webshop. Het is leuk om daarmee te spelen.”

RESULTATEN

- meer contact met klanten via sociale media,
- scheelt tijd in de winkel
- aantoonbare efficiencyverhoging.

Vicuis eBusiness Solutions B.V.

Amsterdamseweg 16
3812 RS AMERSFOORT
033 461 1196
sales@vicus.nl
www.vicus.nl