

# TuinMeubelMarkt nu ook op het web

Ook voor de consument op het gebied van tuinartikelen wordt het internet een belangrijke informatiebron. Daarom besloten TuinMeubelMarkt en The WebStudio twee sites te maken die veel interessante en nuttige informatie bieden.



De moderne consument gaat steeds vaker eerst op het internet zoeken voordat hij ergens in een winkel de spullen aanschaft. Dat 'shoppen met de muis' gebeurt ook voor tuinartikelen. Rene van der Linden van multimediabedrijf The WebStudio en Michael van Munster, uitgever van onder meer het vakblad TuinMeubelMarkt.nl, pakten de zaak goed aan.

## Opzet

Van der Linden: "Wij kwamen op het idee om een consumenten-site te maken waarop tuinmeubelzaken eenvoudig producten kunnen aanbieden. De opzet was dat iedere ondernemer zelf zijn producten op die site moest kunnen zetten. In samenwerking met Van Munster Media van het vakblad TuinMeubelMarkt.nl hebben we toen twee websites gebouwd. Tuinmeubelmarkt.nl als business-to-business site, die toebehoort aan het gelijknamige vakblad, en Tuinmeubelmarkt.com als consumentensite." Het idee achter de consumentensite is dat de klant nu niet meer honderden afzonderlijke sites hoeft af te struinen als hij tuinmeubilair zoekt. Hij kan nu op één website snel alle aanbiedingen van allerlei tuinmeubelspecialzaken bekijken. Van Munster: "Die spe-

cialzaken kunnen daarop hun aanbiedingen plaatsen, inclusief prijs, omschrijving – en per aanbieding maximaal 3 foto's. De consument kan dan via de ingebouwde mailfunctie direct contact opnemen met de aanbieder, en bijvoorbeeld vragen of het product in de showroom kan worden bekeken en uitgetest." "Bij elk product," vult Van der Linden aan, "staat ook het telefoon- en faxnummer, adres en openingstijden van de aanbieder vermeld, en tevens een link naar de eigen website van die aanbieder."

## Klandizie

Michael van Munster wijst op het voordeel voor de specialzaak: "De consument kan dus direct naar de site van de betreffende zaak, dat zorgt ervoor dat die meer bezoekers krijgt, hetgeen automatisch meer klandizie oplevert. Bovendien krijg je dan ook bezoekers die echt serieus op zoek zijn naar bepaalde tuinartikelen. De sitebezoeker heeft gericht gezocht op, bijvoorbeeld, parasols, of verlichting." Als geen ander kent Van der Linden de meerwaarde van een website vergeleken met gedrukt foldermateriaal. "Dat is duur vanwege de kosten voor ontwikkeling, druk en verspreiding. En waar eindigt dat papiertje meestal al snel? In de oudpapierbak samen met de andere foldertjes en flyers. Zonde van het geld. Tuinmeubelmarkt.com biedt dan een goedkope manier om effectief te adverteren met aanbiedingen."

## Abonnement

Hoe werkt het? Een tuinmeubelspecialzaak kan een abonnement nemen op Tuinmeubelmarkt.com. Via een inlogcode kan de specialzaak dan twee jaar lang (of langer) aanbiedingen plaatsen of verwijderen, met een maximum aantal aanbiedingen dat tegelijkertijd op de site kan

staan. De klant kan diverse soorten abonnement afsluiten, met per soort een ander maximum aantal aanbiedingen. Zit men aan het maximum, dan kan men eenvoudig enkele 'oude' aanbiedingen verwijderen en vervangen door nieuwe. Of men kan een groter abonnement afsluiten. Van der Linden: "De website bevat tevens een functie waarmee tuinmeubelspecialzaken een eigen pagina kunnen vormgeven, met uitsluitend producten van henzelf. Die pagina kan ook worden geïntegreerd in de eigen website van de specialzaak. Zo



heeft de specialzaak dus ook direct zijn eigen producten op de eigen website staan! Toch hoeven de producten maar op één plaats te worden ingevoerd. Makkelijk en effectief. En als de eigenaar van de specialzaak niet optimaal thuis is in dat soort zaken, dan kunnen wij van The WebStudio hem daarbij uitstekend van dienst zijn."

Van Munster sluit af: "De websites zijn een perfecte aanvulling op het vakblad, dat trouwens integraal te bekijken is op de andere website: [www.tuinmeubelmarkt.nl](http://www.tuinmeubelmarkt.nl). De consumentensite [www.tuinmeubelmarkt.com](http://www.tuinmeubelmarkt.com) is dan een perfecte aanvulling op de presentaties van de producenten in het vakblad."