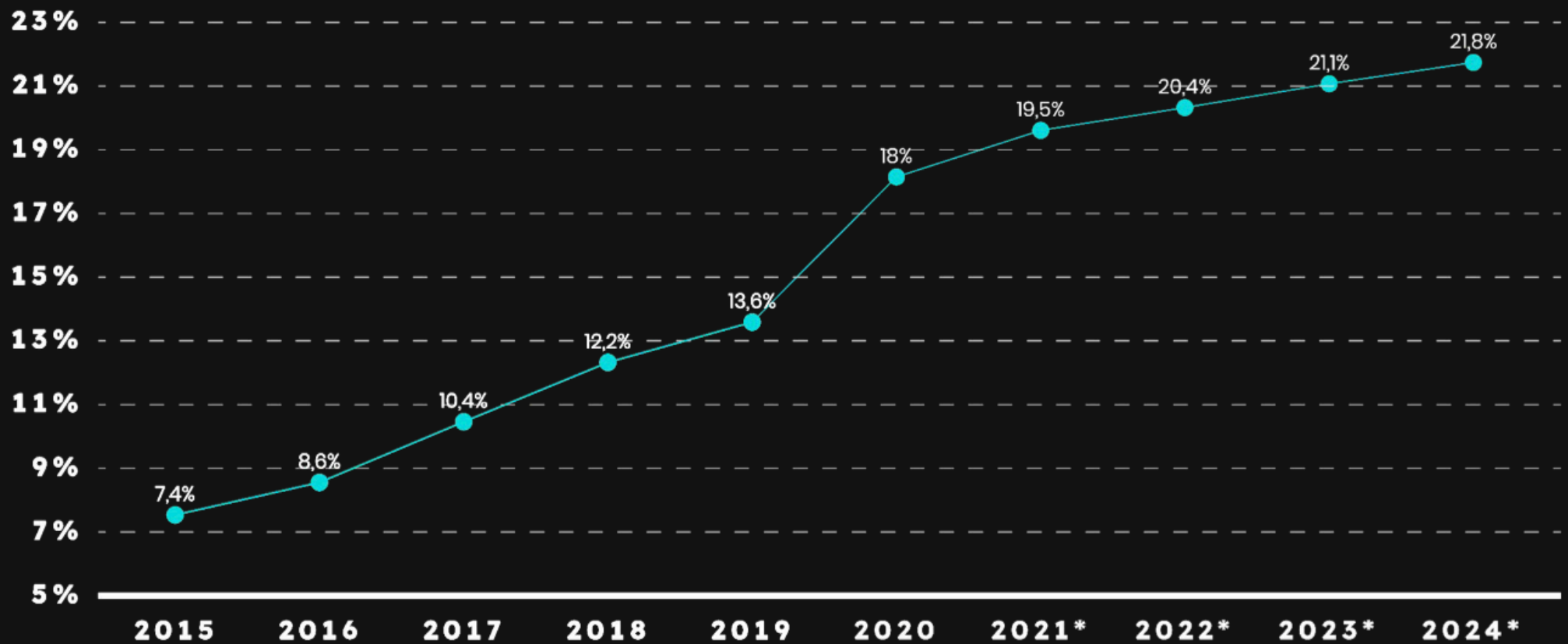


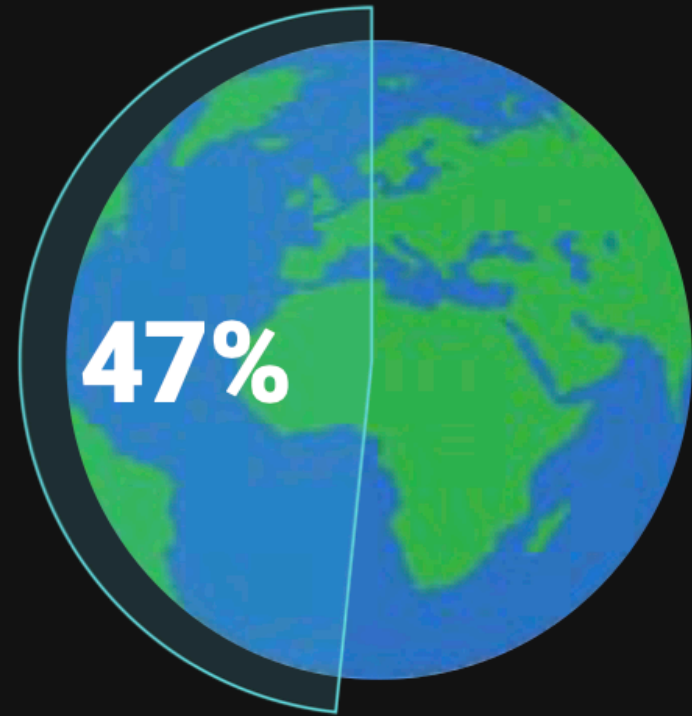
MER π ADO

A 100% Marketplace Agency



1 op 5 globale retail aankopen gebeuren online

helft van globale
digitale aankopen
gebeuren op een
marktplaats





Booking.com

Google Shopping

Cdiscount

ebay

amazon

La Redoute

DECATHLON

bol.com

Wat is een online marktplaats ?

Online marktplaatsen, of online verkoopplatformen, zijn webshop waar verschillende verkopers samenkomen om hun artikelen/diensten aan te bieden.

Kortom, een plek waar aanbod vanuit verschillende hoeken samenkomt om aan de vraag van elke klant te kunnen voldoen. Een soort online shopping center.

Dit kan in verschillende sectoren of stijlen gebeuren, maar doorgaans hebben ze hetzelfde DNA :

- Disruptief t.o.v. sector waarin ze zitten
- Poepsimpele toegang voor (ver)kopers
- Soepele internationale Expansie
- Trend indicators

Van stammen tot steden



Van ambachtsman tot marktplaats



Marketplace Fever

Het wordt verwacht dat het aandeel online aankopen op marktplaatsen t.o.v. het geheel tot 65% zal stijgen tegen 2025 !



België is niet ver weg

Bol.com vult 80% van de Vlaamse sinterklaasschoentjes



Foto: Shutterstock

Liefst 90% koopt de sinterklaascadeautjes dit jaar via het internet, en dan vooral in het buitenland. **Bol.com** weet zelfs tot 79% van de schoentjes te vullen, beduidend meer dan Belgische speelgoedketens.



Nico A. Inberg
@Nicolnberg

E-commerce in België, de toptien spelers. Uit de VFB-presentatie van [#Montea](#) gisteren:

[Translate Tweet](#)

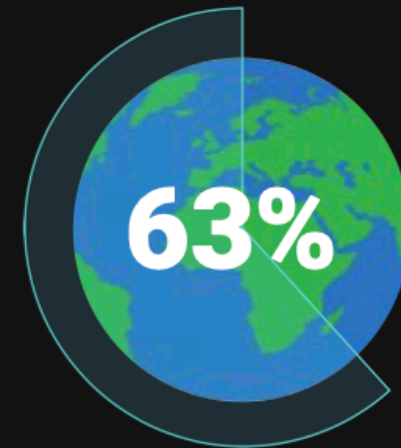
1.	Bol.com	386 MIO €	
2.	Coolblue	322 MIO €	
3.	Amazon.fr	153 MIO €	
4.	Zalando	132 MIO €	
5.	Apple	101 MIO €	
6.	Amazon.com	81 MIO €	
7.	Vanden Borre	69 MIO €	
8.	MediaMarkt	68 MIO €	
9.	Amazon.de	62 MIO €	
10.	Vente-Exclusive.com	61 MIO €	

1:06 PM · Oct 24, 2021 · Twitter Web App

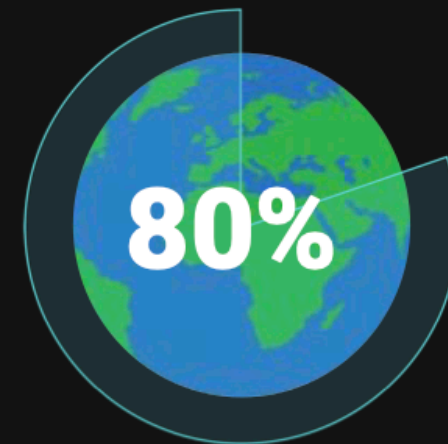
Fase 2 Marktplaats evolutie



3 op 5 online consumenten starten met het zoeken naar producten direct op de platformen



4 op 5 consumenten leren nieuwe producten/merken kennen dankzij de platformen



Ad spend evolueert

Bedrijven in USA spenderen meer en meer op Amazon Ads :

In **2020** spendeerden ze nog **12%**
in **2021** groeide dit tot **19%**

Een groei van wel **55% !**

US SEARCH AD REVENUE SHARE, BY COMPANY, 2021

% of search ad spending

GOOGLE



AMAZON



MICROSOFT



VERIZON MEDIA



YELP



WALMART



IAC



OTHER



Note: includes advertising that appears on desktop and laptop computers as well as mobile phones, tablets, and other internet-connected devices; net ad revenues after companies pay traffic acquisition costs (TAC) to partner sites; includes contextual text links, paid inclusion, paid listings (paid search), and SEO
Source: eMarketer, March 2021

Het beloofde land

In een ideale wereld zal de consument jouw merk/product tegenkomen, waar hij ook is. Of hij nu in de winkel staat, online shopt of spreekt met familieleden.



Het doel is simpel : hoe meer buzz er is over je merk/product, hoe beter.

Go where the customer is

Merk 1

2% Groei



Merk 2

10% Groei

DECATHLON

6M bezoekers

amazon.com

300M bezoekers

La Redoute

7M bezoekers

bol.com

150M bezoekers

Marketplace is a net



Merk

Fan Merk



Merk



Merk



Kent Merk niet of Merk is
niet top of mind



Marktplaatsen

amazon.com

bol.com^{GO}

Cdiscount

MAISONS
DU MONDE

wayfair

La Redoute

Merken willen D2C

Het bewijs kan je zien bij de merken. Zij zijn steeds meer die directe relatie aan het opbouwen met de consument via de marktplaatsen. Logisch ook :

- Directe **feedback** over hun producten
- Meer **controle** over hun merk
- 'Cutting out the middlemen' creëert **meer marge**
- Meer controle over **campagnes en promoties**
- Gemakkelijke springplank voor **internationale expansie**



MERXADO

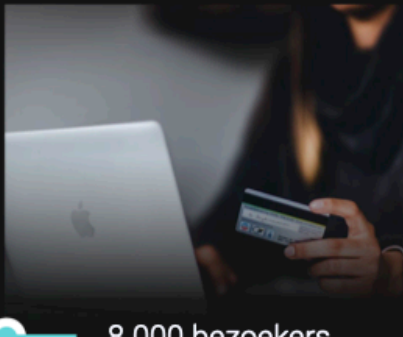
Little effort, Big Returns

Merck

Kosten



Webshop



8.000 bezoekers

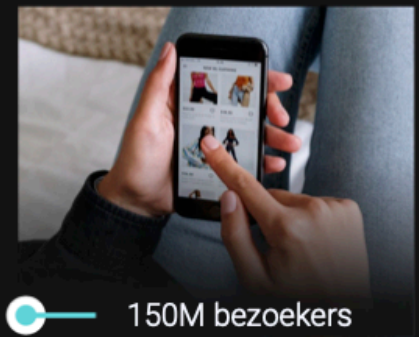
Zelf

- SEO/SEA
- Veiligheid
- Update systemen
- Betaling
- Tax en Legal



Commissie

Platform



150M bezoekers

Platform

Merkado - uw partner voor marktplaatsen



Strategie

Wij helpen je een succesvolle strategie voor de marktplaatsen op te zetten die past bij je merk-, bedrijfsfilosofie.

- Analyse op je merk/producten
- Gepersonaliseerd actieplan
- Logistiek/CS/Tax en Legal



Implementatie

Vervolgens zetten we deze strategie voor jou op poten met onze inhouse experts.

- Infrastructuur bouwen
- Artikelen live zetten
- Performance management
- Advertising



Internationalisering

Marktplaatsen zijn de grootste vitrines geworden van een land. Wij helpen je degene kiezen die passen bij jouw visie.

- Livegang op nieuwe platformen
- Dashboarding
- Marge calculatie

Onthoud de trends

01 Go where the customer is !

We zagen dat marktplaatsen een onstopbare historische trends zijn. Gebruik dit in je voordeel : De winnaars van morgen zijn degene die een sterke multichannel strategie kunnen bouwen.

02 Adverteer direct op de marktplaatsen !

Je wilt je artikelen in de spotlight zetten waar de consument het kan zien. Omdat de customer journey vandaag op de marktplaatsen zelf start, moet je dat daar ook doen. De platformen investeren in allerlei tools die dit mogelijk maakt voor hun partners. Gebruik die.

03 D2C : creëer je directe relatie met de klant !

Merken gaan meer en meer de D2C tour opgaan. Op deze manier hebben ze veel meer controle en flexibiliteit omtrent hun merkbeleving en producten. Wees ze als retailer/distributeur voor door hun merk op de juiste manier te verkopen op die platformen.

Don't forget

- **Taxis** don't like Uber
- **Hotels** don't like Airbnb
- **Bookstores** don't like Amazon
- **Cinemas** don't like Netflix
- Don't be the next **Nokia**

Wil je ons wat vragen ?



Frank Laenens
frank@merkado-agency.com
+32 474 661 451



Maxence Vercruysse
maxence@merkado-agency.com
+32 472 907 062