

WEBSITEVERKOOP VAN PLANTEN IN BEWEGING

Mathias Vissers en Ellen Boeckx uit Westerlo zijn onlangs gestart met een eigen webshop van cactussen en vetplanten. Beide komen niet uit het plantenmilieu vandaar ook dat wij nieuwsgierig waren naar het waarom van hun keuze voor levende planten. Het bedrijf van Kristof Van Laere en Sofie De Heyn uit Lochristi hebben al meer dan een jaar ervaring met hun webverkoop van azalea's. Wij peilden naar hun motivatie en ervaringen.

.....

Willy De Geest

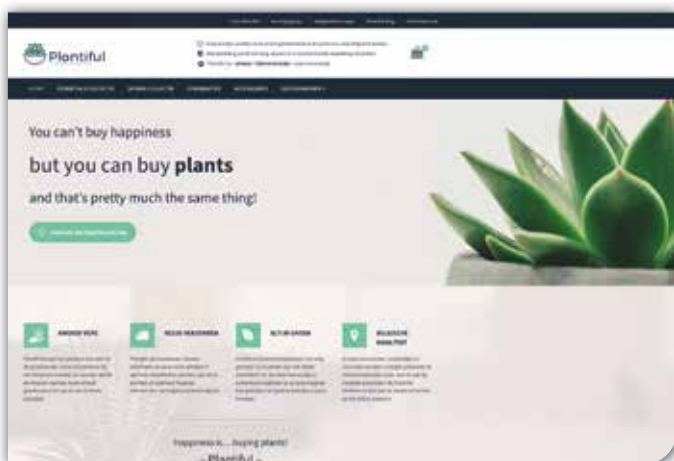
PLANTIFUL.BE

Mathias Vissers is digitaal strateeg bij een internetbureau en Ellen Boeckx is marketeer in dezelfde sector. Gezien beide dagelijks mensen helpen met hun webshop wilden ze met hun ervaring ook zelf aan de slag en dit met een eigen webshop. De keuze viel op cactussen en vetplanten en wel om meerdere redenen. 'Wij hadden al eerder opgemerkt dat deze planten erg 'hip' zijn', zegt Mathias, 'Instagram staat er bijvoorbeeld vol van. Ze zijn zeer typisch en 'speciaal' van uitzicht en bovendien gemakkelijk in het onderhoud.'

Vooraleer van start te gaan, werd toch al een verkenningsronde gedaan in de webshopwereld van planten en nergens werd een aanbieder van uitsluitend cactus en vetplanten



▲ Ellen Boeckx en Mathias Vissers



gevonden. De keuze was dan ook vrij snel gemaakt om van dit plantensegment een specialiteit te maken, maar wel uitsluitend in het segment van de kamerplanten. Daarom werd ook een persoonlijk facet aan de koopwaar meegegeven door de bijhorende pot mee aan te bieden.

De planten (cactussen en vetplanten) halen ze voor 95% bij Belgicactus uit Westerlo. 'Wij vinden het ook een interessante case', zegt Jan Gielis van Belgicactus. 'Het is interessant voor ons om aan den lijve te ondervinden hoe de webshopmarkt zich ontwikkelt, en dit in ons specifiek plantensegment. Zelf de stap zetten naar een eigen webwinkel is voor ons voorlopig nog een stap te ver', zegt Jan. Onze focus ligt nog steeds op het aanbod en meer specifiek op de exclusiviteit in de mix met o.a. eigen kruisingen van Sempervivum. Voorlopig heeft het bedrijf dus nog geen ambitie in de webverkoop maar Jan beaamt wel dat dit een mooi project is waaruit veel kan geleerd worden omdat het bedrijf toch mogelijkheden ziet in de (nabije) toekomst. 'Er bestaat nog geen 'Coolblue' van de planten maar dit zit er wel aan te komen', denkt Jan.

De eerste ervaringen met Plantiful.be zijn goed, meent Mathias Visser. De website is eind augustus online gegaan. Het is nog vrij kleinschalig en het was zelf eerst nog zoeken hoe naar buiten te komen en de klanten weten te bereiken. Na twee maanden zijn Ellen en Mathias best tevreden met de verkoop en zij kunnen dankzij hun beroepsactiviteiten in de webshopverkoop, goed de vergelijking maken: 'Het eerste jaar overleven is het moeilijkste'.

De voorbije twee maanden zijn al heel wat planten verstuurd en de verzending levert geen problemen op. Er is research gedaan naar de beste verpakking en Ellen en Mathias hebben gekozen voor speciale plantencups waarin de planten vastgezet kunnen worden en waarmee alle blaadjes of stekels van de cactussen toch goed beschermd blijven.

Het duo denkt een lucratieve webverkoop te kunnen halen uit cactussen en vetplanten en kijken hierbij ook naar het buitenland. De ervaring zal de verdere richting uitmaken maar ze mikken zeker niet naar het niveau van een online Intratuin. Eerder willen ze een authentiek verhaal brengen en zich daar verder in specialiseren.

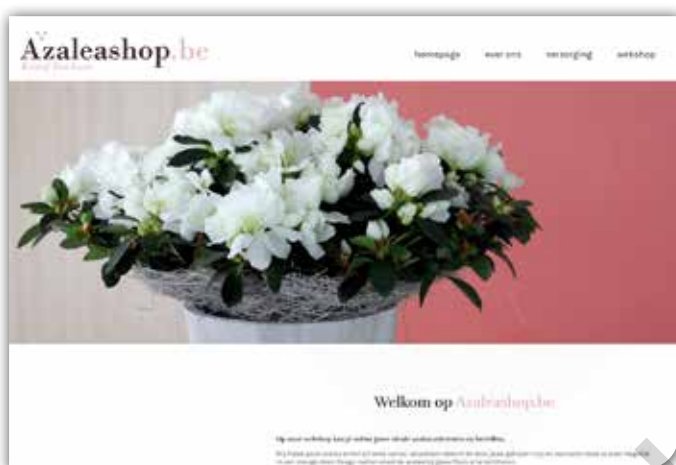
AZALEASHOP.BE

We vroegen aan Kristof Van Laere uit Lochristi wat de ervaringen zijn met Azaleashop.be, de webwinkel voor Azalea indica die al in augustus 2016 werd gelanceerd.

Kristof: "Met Azaleashop.be zijn we tot nu toe zeker tevreden



▲ Kristof Van Laere



over de feedback en reacties van de klanten. Omdat ze rechtstreeks bij de kweker kopen, kunnen klanten ook veel langer van hun aankoop genieten. Het kost echter heel wat inspanningen om het concept algemeen bekend te maken. Daarom staan we zoveel mogelijk op beurzen en doen we rondleidingen in ons bedrijf. Dit laatste werkt wel degelijk. Eenmaal de mensen zien hoe het allemaal in zijn werk zit, krijgen ze er vertrouwen in.

De prijs die we moeten vragen om aan het verkoopsysteem via web wat te verdienen, ligt wat moeilijk, stelt Kristof. Vergeleken met een azalea die je op de markt of in de winkel koopt, is deze van ons veel duurder. De vele extra kosten liggen hier aan de grondslag, denk aan kosten online betaling, kosten doos, kosten verzending en kosten website. Er kruipt ook heel wat extra werk in, mijn echtgenote Sofie heeft er haar handen vol mee. Wij doen natuurlijk ook enkel azalea's, wat het ook wat moeilijker maakt. Men kan via veel websites al (meestal) snijbloemen bestellen en dat speelt concurrentieel.

Maar als geschenkaankoop voor iemand anders, werkt het wel. Mensen zijn eerder gemakzuchtig en als ze iets online kunnen bestellen en het wordt fysiek geleverd, waarom niet? Stilaan komen er meer bezoekers op de website. "Webshopverkoop biedt daarom een toekomst maar wij bieden ons aanbod niet enkel via onze website aan. Ondertussen kunt u ze ook aankopen via Storesquare.be en boerenburen.be", aldus Kristof. ■