

'We hebben onze webshops nu heel slim ingericht'

22-03-2018 10:00

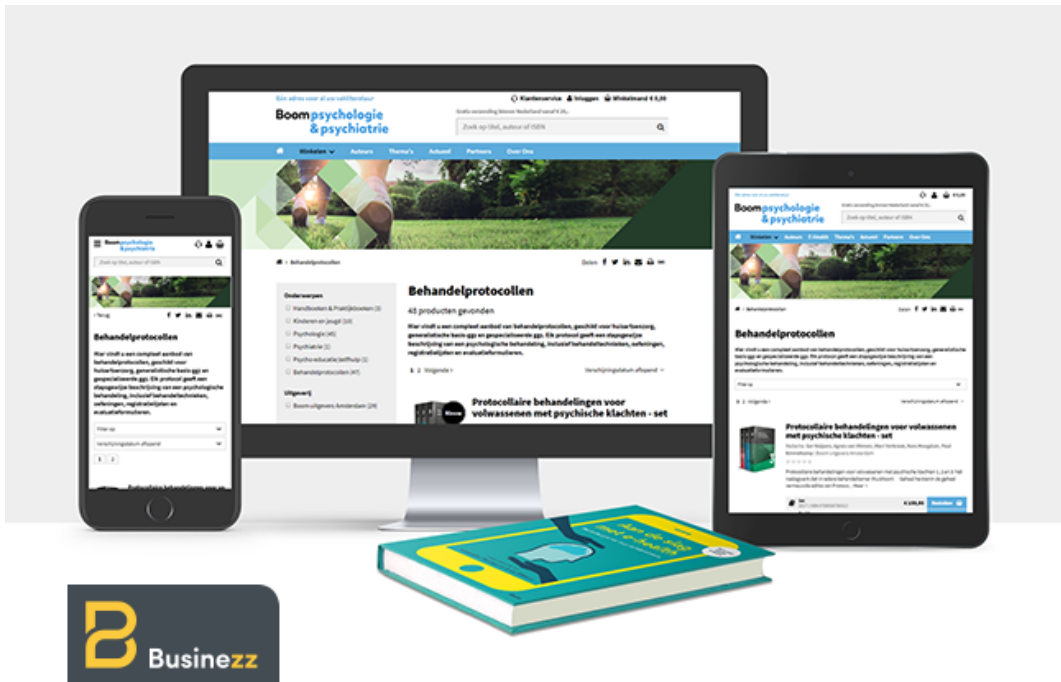


Michiel Klaasen, beheerder van de webshops en e-commerce applicaties bij Boom uitgevers Amsterdam: "We hadden tal van verschillende systemen van verschillende aanbieders. Het beheer vergde veel van systeembeheer. Als we op de ene site een functie toevoegden die ook op een andere site nuttig was, moest die helemaal opnieuw ontwikkeld worden omdat die site van een andere leverancier was. Daardoor duurde het lang tot zo'n nieuwe functie op alle sites beschikbaar was. Ook het beheer van de content op al die sites was ingewikkeld."

Doelgroepgericht

Daarom heeft Boom de switch gemaakt van een eigen shop voor iedere imprint naar een beperkt aantal shops voor specifieke doelgroepen, waar alle boeken verkrijgbaar zijn die iemand zou willen hebben rond een bepaald thema, ongeacht van welke uitgeverij die afkomstig zijn. Er zijn nu zes webshops: [psychologie en psychiatrie](#), [filosofie](#), [geschiedenis](#), [onderwijstesten](#), [hoger onderwijs](#) en [businezz](#) (managementboeken).

(tekst gaat verder onder de afbeelding)



Boomtest onderwijs

Boomgeschiedenis

Boomhoger onderwijs

Boompsychologie
& psychiatrie

Boomfilosofie

Die concentratie rond doelgroepen was aanvankelijk niet het uitgangspunt, zegt Teun Rienstra, commercieel manager business development manager: "In eerste instantie waren we voor één van onze imprints op zoek naar een leverancier die gespecialiseerd was in webshops, omdat de bestaande shop niet meer voldeed. Zo kwamen we bij Freshbits terecht. Gaandeweg zagen we hoe hun systeem ervoor kon zorgen dat we ons arsenaal aan shops konden stroomlijnen."

Zes gezichten, één systeem

Elke shop heeft zijn eigen identiteit, maar daarachter draait één systeem. Dat heeft verschillende voordelen. Alle productgegevens en al het beeldmateriaal zijn centraal opgeslagen. Als een titel bijvoorbeeld zowel voor psychologen als filosofen interessant is, staan de omschrijving en de auteursinformatie maar één keer in het systeem. Alles wordt dus centraal bijgehouden, maar omdat ze in de verschillende shops op een andere positie en vormgeving worden gepresenteerd, ontstaat er geen eenvormigheid. Al is er wel een zekere continuïteit in de presentatie die de verschillende Boom-sites verbindt.

(tekst gaat verder onder de afbeelding)

XSITE3 Edit website Sites Administrator

Upload new files
Select files

COLLECTIONS
All files
Recent uploads
My uploads
Images
Documents
Page elements

MY COLLECTIONS
Filter collections

Artiesten
Audiobestanden Positief Piekeren
auteur
BGI - banners
BHO - banners domeinpagina's
BHO - banners homepage
BHO - Documenten
BHO - Domeinfolders
BHO - Extra materiaal
BHO - foto's domeinfolders
BHO - foto's medewerkers
BHO - Mail banners
BHO - Recensies
BHO - WVT Marketing

All files

Search media files Boom Psychologie Title A -> Z All files

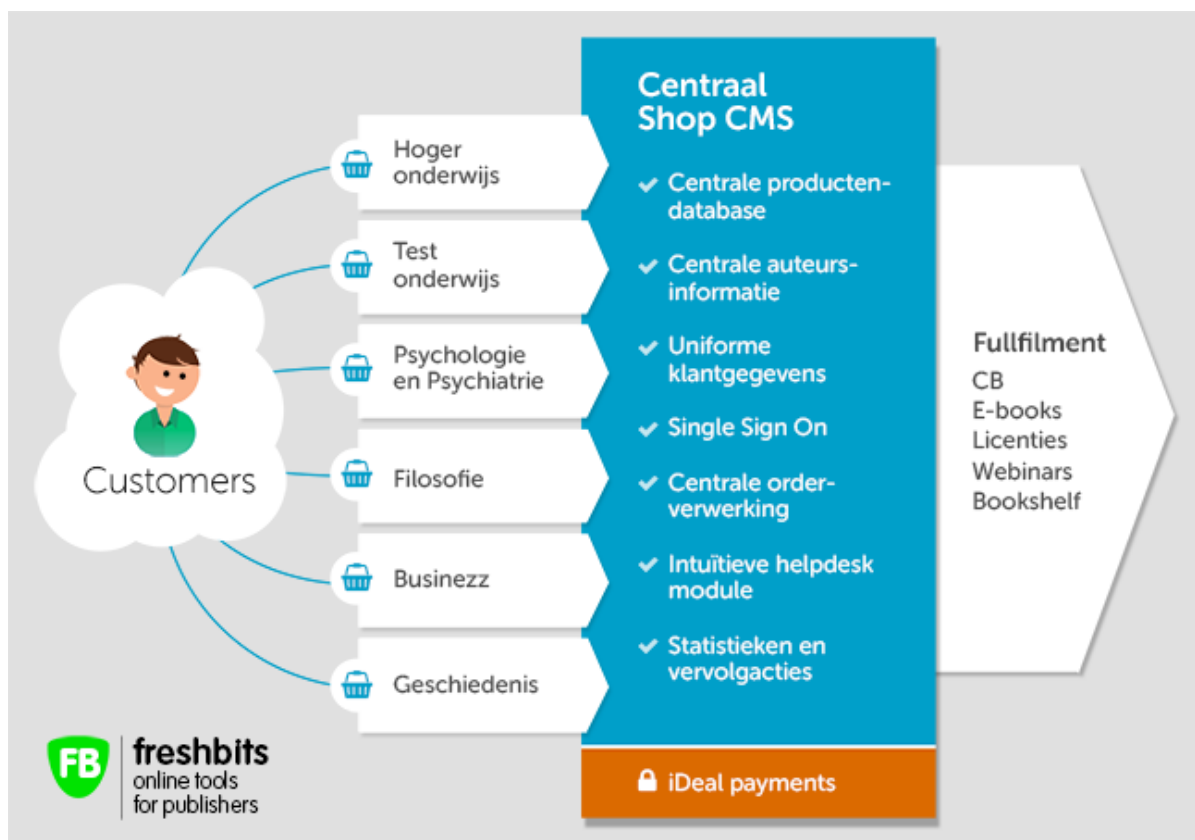
The screenshot shows a grid of nine media files. The first two are identical covers of 'Tijdschrift voor Psychologie' issue 2, 2016. The third is a blue cover for 'DE DROOM DUIDING' by SIGMUND FREUD. The fourth is another 'DE DROOM DUIDING' cover. The fifth is a poster for 'Wendy Behary: "Waarom gaat het altijd over jou?"'. The sixth is a document icon. The seventh and eighth are identical covers for 'Hoe groen is jouw gras?' by Als je (soms) baait van je baan. The ninth is a collage of various book covers.

In de shops worden niet alleen boeken aangeboden, maar ook andere producten zoals toegang tot online databanken en online cursussen of credits voor een testafname in een testcentrum. Zelfs titels van uitgeverijen die geen deel uitmaken van Boom kunnen een plaats in de shop krijgen. De klant kan bovendien dezelfde logingegevens gebruiken om aankopen op de verschillende sites af te rekenen. Rienstra: 'We willen het onze klanten zo makkelijk mogelijk maken – en zo de plek worden waar ze het eerste naar toe gaan als ze op zoek zijn naar informatie. Het gaat erom dat je zo relevant mogelijk bent voor je klant.'

Gestroomlijnde afhandeling

Klassen: "Alle verschillende producten die we verkopen – naast boeken bijvoorbeeld ook tokens voor toegang tot databases en testen die we alleen rechtstreeks, dus niet via CB en de boekhandel, uitleveren – hebben hun eigen leveringsprocedure. De klant merkt daar niets van. De site genereert voor elk product de bijbehorende digitale uitleveropdracht die vervolgens naar het juiste kanaal wordt gestuurd. Dat kan fysieke distributie zijn, maar ook een mailtje met een toegangscode voor een online cursus of credits voor een testafname in een testcentrum. Het maakt dus niet uit of het op papier is of online.

(tekst gaat verder onder de afbeelding)



Boom uitgeverij Amsterdam verkoopt ook allerlei gecombineerde producten (met verschillende btw-percentages) of abonnementen gecombineerd met eenmalige producten. Die kunnen in het systeem zodanig gedefinieerd worden dat de klant één product aanschaft en vervolgens diverse leveranciers en distributeurs aan de slag gaan, zonder dat daarvoor extra handelingen nodig zijn. Al die procedures heeft Freshbits zodanig geautomatiseerd dat ze makkelijk op te nemen zijn in een nieuwe webshop. Als er nu een nieuwe functie beschikbaar komt, kan die meteen op alle webshops gebruikt worden.”

Zelf inrichten

Omdat de webshops volledig modulair zijn opgebouwd, kunnen de webbeheerders en marketeers van Boom uitgeverij Amsterdam een nieuwe webshop grotendeels zelf opbouwen en inrichten. Als Freshbits de webshop heeft aangemaakt, kunnen de marketeers van Boom Amsterdam zelf een steunkleur kiezen, de header vormgeven, de menu's inrichten, een pagina-indeling kiezen en per pagina de content toevoegen. Naast de productomschrijvingen zijn er talloze lay-outelementen voor het presenteren van nieuws, evenementen, webinars en trainingen. Het webshopsysteem zorgt vervolgens voor een responsive weergave en optimale vindbaarheid bij Google. “De inrichting kunnen onze marketeers en webbeheerders allemaal zelf verzorgen, daar hebben ze zelden ondersteuning bij nodig”, zegt Michiel Klaassen. “Als er een keer iets is, kunnen we altijd heel snel bij Freshbits terecht.”

Teun Rienstra vult aan: “We hebben laatst een nieuwe webshop geopend. Daarvoor is weinig maatwerk voor nodig en dat is terug te zien op de factuur.”

Dit artikel wordt mede mogelijk gemaakt door [Freshbits](#), partner van inct.