

EEN GOEDE WEBSHOP IS COMPLEET, OVERZICHTELIJK, VERNIEUWEND EN HEEFT EEN FRISSE, MOOIE UITSTRALING. DAT WAS WAT BETTY PLANTAZ VOOR OGEN HAD TOEN ZE ANDERHALF JAAR GELEDEN MET MARKETINGCOLLEGA PEGGY WIJNEN BEGON MET DE OPZET VOOR NAILBAR.NL. SINDS MAART DIT JAAR IS DE WEBSITE ONLINE EN HET BEZOEKERSAANTAL STIJGENDE.

NAILBAR.NL WIL MARKT PROFESSIONALISEREN



door **DAPHNE DOEMGES-ENGELEN**

Met ruim twintig jaar ervaring in het nagelvak, weet Betty alles over de ins en outs van nagels, nagelproducten en materialen. Maar waar moet een goede webshop aan voldoen? In samenwerking met Peggy en een reclamebureau, begon het werk aan Nailbar.nl. Betty: "We hadden het idee dat in de behoefte van de klant op internet niet werd voorzien. De beauty- en met name de nagelbranche doet zichzelf tekort met de bestaande webshops. Wij hebben heel bewust nagedacht over welke producten we erop willen plaatsen. Wie willen we bereiken en waar hebben zij behoefte aan?"



BETTY PLANTAZ WIL DE NAGELMARKT PROFESSIONALISEREN EN ZET DE WEBSITE NAILBAR.NL OP.

'JE ZIET PRECIES WAT JE KOOPT'

Op 20 maart 2010 is www.nailbar.nl gelanceerd. Peggy, die verantwoordelijk is voor de marketing rondom Nailbar.nl, licht toe: "Sinds maart zien we een stijgende lijn in het aantal bezoekers. We worden steeds beter gevonden; niet alleen door onze vaste klantenkring, maar ook door nieuwe contacten. Het gevoel van mooi zijn willen we uitstralen in onze uitingen. Dus ook op de webshop. We besteden veel aandacht aan de fotografie van producten, zodat je precies ziet wat je koopt. Verder is het belangrijk om het vertrouwen van de klant te winnen. Dit doe je door te zorgen dat producten makkelijk te vinden zijn, dat er een breed assortiment is en dat leveringen snel en betrouwbaar zijn. Maar bovenal door persoonlijk bereikbaar te zijn."

KWALITEITSPRODUCTEN

De basis van de website zijn de kwaliteitsproducten, geeft Betty aan. "We bieden een hoge kwaliteit tegen marktconforme prijzen. Daarnaast staan we voor garantie, service en een persoonlijk contact. Dat klinkt misschien tegenstrijdig bij een webshop, maar we willen echt een band met de klant ontwikkelen. De klant heeft daarom drie mogelijkheden om contact met ons op te nemen: via e-mail, die standaard binnen 24 uur wordt beantwoord. Daarnaast kan de klant via de website aangeven dat ze teruggebeld wil worden. De derde mogelijkheid is rechtstreeks telefonisch contact: we zijn van negen tot negen bereikbaar."

EXTRAATJES

De website bevat inmiddels honderden producten en er komen nog diverse productlijnen bij. "Het is een behoorlijke klus om onze voorraad groot te houden. Als iemand voor 15.00 uur een bestelling plaatst, wordt het dezelfde dag mooi verpakt en vaak voorzien van een extra attentie verstuurd. We bieden ook extraatjes op de website aan zoals een cadeautje of een speciale aanbieding: een armband, parfum of een horloge. Of er is op de website een make-uptasje verstopt dat eenmaal gevonden, gratis aan de bestelling wordt toegevoegd."

PRODUCTINFORMATIE EN FILMPJES

Op de website staan filmpjes bij de artikelen, en brochures waarin wordt uitgelegd hoe je met het betreffende product moet werken. "Mensen kunnen ook een afspraak maken om langs te komen in Geldrop. Dan kunnen we persoonlijk demonstreren hoe een product werkt. Dat is essentieel, want door onwetendheid of een foutieve manier van gebruiken, kan een behandeling niet optimaal uitpakken. Je weet wat je bij ons koopt. Het doel van Nailbar is de markt te professionaliseren en nagelstylisten te leren hoe ze met de producten kunnen omgaan om een beter resultaat te behalen."