De business case voor modern B2B-bestellen

VOOR GROOTHANDEL EN DISTRIBUTIE MET 15–250 MILJOEN EURO OMZET

Als je maar één pagina leest: groothandelsorders lekken weg in de winkelwagen, aan de telefoon en bij de retourbalie. Dit is een voorstel om dat te stoppen — waarbij het platform zich bewijst voordat het iets kost.

Het probleem	Je inkopers stellen orders samen op een plek die niemand aan jouw kant ziet. In een browsertabblad dat ze elke keer moeten zoeken. Waarin ze elke keer opnieuw moeten inloggen. En het werk zelf gebeurt ergens anders: op een telefoon, in een magazijngang, op een laadperron. Winkelwagens sterven met de sessie. Eén persoon bouwt wat zes tot tien mensen beslissen. En de dubbele bestelling die niemand zag komt terug als retour.
De één-procenttest	Zet de platformkosten uit je offerte naast één procent van je jaaromzet — of naast de marge op één procent, als je het behoudend wilt rekenen. De enige vraag die overblijft is of beter bestellen je meer waard is dan dat. Zo ja, dan is de rest van dit document detail en geen overtuigingswerk.
Wat er verandert in de winkelwagen	Winkelwagens blijven op de server bestaan en synchroniseren live tussen de RocketX-webapp in elke browser en de native apps. Je buitendienst ziet lopende klantwinkelwagens, inclusief wat vastloopt, en kan ingrijpen voordat er een afkoelt. Het hele inkoopteam werkt aan één order, elke wijziging op naam. En de winkelwagen meldt een SKU die het account kort geleden al kocht, vóór het verzenden.
Wat er verandert op de telefoon van de inkoper	Je catalogus staat op het beginscherm, één tik van een nabestelling en al ingelogd. Niet achter een bladwijzer en een login. Push haalt inkopers terug wanneer voorraad terug is of een contract afloopt — daar waar mail wordt gefilterd. Barcodes scannen bestelt direct na vanaf een schaplabel. En de catalogus staat lokaal: een gang zonder bereik is nog steeds een gang waaruit je bestelt. Je gedrukte brochures, productvideo's en andere rijke content reizen mee in dezelfde app, zodat het showroommateriaal bij de inkoper is als het gesprek plaatsvindt. Native voor iOS en Android, geen website in een omhulsel. Zo houdt nabestellen op een klusje te zijn en wordt het een gewoonte. Daar komt herhaalomzet vandaan.
Waarom dit standhoudt	Onbeperkt SKU's en onbeperkt plaatsen. Nooit per stuk afgerekend, nooit een percentage van je omzet. RocketX gaat vóór je bronsystemen staan in plaats van ze te vervangen. En het draait naast je bestaande webshop: er gaat niets uit.
Wat een poging kost	Integratiekosten kwijtgescholden bij jaarplannen. Facturatie start bij livegang, niet bij ondertekening. Pilot van 4 tot 6 weken met afgesproken meetpunten: haalt hij ze niet, dan betaal je niets.

GEZIEN IN DE PILOTS TOT NU TOE

Inkopers en buitendienst doen minstens een derde korter over een order — en zoeken blijft onder een seconde, bij honderd artikelen net zo goed als bij miljoenen. Wat telt in jouw pilot bepalen de afgesproken meetpunten — worden ze niet gehaald, dan betaal je niets.

Volgende stap

45 minuten op je eigen catalogus, zonder voorbereiding. Daarna een systeemcheck en een pilot met weinig risico, meetbaar binnen weken.

app@rocketx.app