

Een juweeltje uit de duizend

Reeds 3 jaar verzamelen kleine groepjes zich rond de salontafel om de juwelen van Marie-L uit te proberen en ze vertrekken allemaal met een euforisch gevoel. Marie-Paule Lizon, directrice van het bedrijf "Bijoux Marie-L" heeft het goed gezien. Vandaag, om het steeds stijgende succes bij te blijven, heeft zij ervoor geopteerd E-commerce van de productlijn Sage 100 als bondgenoot in te lijven. De volle 100% van haar omzet gaat via deze online applicatie! En de wijze van gebruik van deze software is eerder origineel...

Toen Marie-Paule Lizon in augustus 2003, toen op 50-jarige leeftijd, besliste om haar eigen zaak op te richten voor de verkoop van juwelen, dachten velen dat dit een riskante onderneming was. En nochtans... de onderneming is vandaag een groot succes. Aan de basis staat een eenvoudig maar sympathiek concept: de verkoop van juwelen naar analogie van de alom gekende tupperware verkopen. Marie-Paule vertelt: "Een gastheer of gastvrouw ontvangt thuis een kleine groep personen en een representant(e) die de collectie juwelen Marie-L meebrengt. Zo kan u de juwelen aanpassen alvorens uw bestelling te plaatsen bij de aanwezige representant(e)." Het concept trekt aan, en dat bewijzen de 404 demonstraties die in de maand januari 2007 gegeven zijn.



Marie-Paule Lizon

Si Het idee mocht dan initieel eenvoudig en ingenieus zijn, in werkelijkheid boden zich al snel enkele complicaties aan. De oorspronkelijke 100 representanten zijn in 2 jaar verdubbeld. Aan het hoofd dus van die meer dan 200 representanten, die per regio gegroepeerd zijn onder een twintigtal team leiders, werd het voor Marie-Paule steeds moeilijker. Hoe moest ze een zodanig groot team, verspreid over het land van de uithoeken van Vlaanderen tot het diepste puntje van Luxemburg, gaan leiden? De faxen vlogen alle kanten uit, facturen kwamen binnen en gingen buiten, de berekeningen van de verschillende commissies vermenigvuldigden zich, ... kortom de administratieve activiteiten gingen wegen op de commerciële activiteiten en demonstraties. Met een gemiddelde verkoop van 650€ voor artikelen die rond de 35€ gaan, kan je wel stellen dat de ingaven als een sneltrein gingen.

"Stop!", riep Marie-Paule, "We moeten een oplossing vinden". Ze wendde zich tot Yves Druetz, verdeler van boekhoud- en beheerssoftware. Deze stelde haar E-commerce van Sage 100

voor. En toen zag Marie-Paule de kracht van Sage 100: "Ik kon me niet voorstellen dat het zo eenvoudig zou worden. Onze werkwijze is zo gecompliceerd. We moeten diverse commissies berekenen, geschenken voor de gastheren en -vrouwen, kortingen op verschillende niveaus van bestellingen, enz. We moesten automatiseren rekening houdend met al deze verschillende parameters. Een traditioneel programma beantwoordde niet aan onze eisen. E-commerce is dankzij de aanpassingen uitgevoerd door Yves, perfect voor onze situatie."



Les bijoux Marie-L

Om zo goed mogelijk aan te leunen bij de wensen en noden van de kernactiviteit van het bedrijf, werd e-commerce geparametreerd voor een eerder originele gebruiksname. Het product werkt niet zoals een traditionele e-shop zoals we die kennen als we op internet iets gaan aankopen. Het idee is slim en efficiënt. Vandaag beschikt elke representant over een login en paswoord dat toegang geeft tot een online platform. De verkoper kan zo zijn bestellingen plaatsen en verkopen ingeven van thuis uit. Marie-Paule ontvangt de gegevens en met slechts enkele klikken worden ze geïntegreerd in het Commerciële Beheer. *“De perfecte integratie van E-commerce met het Comemrcieel Beheer van Sage 100 maakt dat ik de gegevens niet opnieuw moet ingeven. De informatie loopt automatisch door van het ene systeem naar het andere, wat niet alleen een enorme tijdswinst oplevert maar ook heel wat fouten vermijdt. We zijn ons daar niet echt bewust van want we zeggen dikwijls dat het maar ingeven van enkele gegevens is maar als je die operatie 300 keer moet doen en je merkt nu de tijdswinst, dan pas besef je dat je al die tijd enorm veel tijd hebt verloren.”*

Het installeren en aanleren van de software heeft slechts een kleine 2 weken geduurd. Daarenboven verloopt de gewenning aan het systeem uitermate snel dankzij de eenvoud en intuïtiviteit. Marie-Paul voegt toe: *“Zelfs onze 70 jaar oude representante geeft alles in in E-commerce!”*. Voor “Bijoux Marie-L” heeft het systeem buiten het logistieke en administratieve ook nog een echte commerciële meerwaarde. Yves Druetz legt uit: *“Allereerst kan je met deze software werken via een strikte flow. De representanten voeren links en rechts bestellingen uit al naargelang hun noden. We hoeven dus geen permanente voorraad te hebben die ons handenvol geld kost. Vervolgens laat Sage 100 ons toe een veelvoud aan analyses uit te voeren en automatisch de commissies en kortingen te berekenen. Hij laat toe om cijfers uit verschillende periodes te vergelijken, producten te vergelijken op basis van verkoop, kruistabellen op te stellen, Kortom te analyseren wat u wenst!”*

Marie-Paul van haar zijde is ook zeer te vinden over de marketing tools die Sage 100 rijk is. *“Doordat we alles kunnen ingeven, beschikken we nu over een uitgebreide database van klanten gelinkt aan onze gastheren en – vrouwen. Wanneer we nu een host verliezen, zijn we niet het contact met onze klanten kwijt. Ik kan ook mailings opstellen door de link met Word en Outlook. 't Is werkelijk fantastisch!”*

U hebt het begrepen. Dit bedrijf is nog steeds in volle expansie en Marie-Paule heeft niet de intentie ermee op te houden. Haar objectieven voor de toekomst zijn: meer penetratie in Vlaanderen, starten in Luxemburg en Frankrijk. Yves Druetz is er trouwens ook van overtuigd dat deze “tupperware verkoop” in de lift zit. En Sage Bob Software heeft de oplossing. Marie-Paule voegt er nog aan toe: *“Ik raad dit programma zeker aan. Het is werkelijk een prachtig product!”* Het voorwerp met de meeste waarde voor Marie-Paule is dus misschien niet te zoeken tussen haar schitterende collectie juwelen, ...



CONTACTS

Bijoux Marie-L

www.marie-l.be

Reset SPRL

Avenue Volxem, 79
1190 Brussel

Contact : Yves Druetz
0475/ 814.666
yves.druetz@skynet.be