

Alles verloopt op wieltjes voor Move Faster, dankzij Sage Bob Software

Move Faster is de exclusieve invoerder van het merk Heelys voor de Benelux. Deze schoenen met in de hiel ingebouwd wieltje zijn op dit moment erg in trek. Ook op de Belgische markt is de afzet van de uit de VS komende skate sportschoenen enorm. Dat succes is uiteraard te danken aan het originele concept van het product, maar ook aan de prestaties van E-commerce 100 van Sage Bob Software, de oplossing die Move Faster koos voor het beheren van zijn commerciële site.



Alles verloopt letterlijk op wieltjes voor Move Faster! Pas afgelopen oktober begon dit jonge bedrijf - als eerste - de schoenen van het merk Heelys op de Belgische markt te importeren. Wat begon als een testcase, bleek een meesterzet: waar ze gedurende de laatste drie maanden van 2006 zowat 3000 paar schoenen dachten te verkopen, werden er uiteindelijk niet minder dan 8500 geleverd. Het succes neemt trouwens niet af, vermits in de twee eerste weken van 2007 al bestellingen voor nog eens 6000 paar Heelys binnenliepen. Deze cijfers zullen in de loop van het jaar nog fors stijgen, gezien Move Faster zopas ook op de Nederlandse markt actief is geworden.

Het dient gezegd dat Heelys echt geen gewone sportschoenen zijn. Een wieltje, ingebouwd in de hiel, laat toe de schoen te gebruiken als een skate board, simpelweg door het lichaamsgewicht te verplaatsen. Een zowel plezierig als hip gegeven, want Heelys zijn tegelijkertijd aantrekkelijk getekende sportschoenen en ieder seizoen brengt weer nieuwe modellen. Vooraleer de Belgische jeugd ze leerde kennen, waren de Amerikaanse kids tussen 8 en 25 jaar al in grote getale voor deze sportschoen gevallen. Intussen heeft Heelys 15% van de VS markt voor skate schoenen veroverd, met een marktpositie vlak na Adidas en Vans, twee van de grote namen in deze sector. In totaal zijn wereldwijd al meer dan 5 miljoen paar Heelys aan de man gebracht.

Maar een goed idee alleen volstaat niet om van een product een commercieel succes te maken. Het succes van Move Faster kan worden verklaard door het intelligente gebruik van de Sage 100 beheerssoftware van Sage Bob Software, meer bepaald van de E-commerce



100 oplossing. *"Deze software biedt ons duidelijk een competitief voordeel ten opzichte van de gewone gang van zaken in de markt. De oplossing maakt indruk op de verdelers door haar soepelheid en haar prestaties,"* verklaart Yves Wieczorek, commercieel agent van Move Faster voor België.

Move Faster gebruikt E-commerce 100 op drie manieren. De voornaamste is diegene die we B2E zouden kunnen noemen

(business to employee). Met de Sage Bob Software oplossing hebben de agenten, Yves Wieczoreck of zijn alter ego in Nederland, in real time toegang tot klantenhistorieken, de stocksituatie, gepersonaliseerde tarieven enz. Vanzelfsprekend kunnen de agenten ook rechtstreeks bestellingen van hun klanten inbrengen. Dat betekent een fikse werkbesparing, omdat de data niet nog eens later op de dag of in de week moet worden ingevoerd. *"Ook is het erg belangrijk dat we in real time kunnen werken"*, stelt Yves Wieczoreck. *"Als er bijvoorbeeld 1000 paar van een bepaald model op voorraad zijn en ik verkoop er 750 van aan een winkel, dan is het natuurlijk essentieel dat mijn collega in Nederland in de daarop volgende uren niet meer dan 250 paren verkoopt van datzelfde model. Mocht dat gebeuren, dan hebben we pas een probleem, want voor Heelys is de leveringstijd drie maanden aangezien ze in China worden gemaakt."*

B2B (business to business) is de tweede E-commerce applicatie. Deze functie is gericht op het honderdtal winkels, dat het klantenbestand van Move Faster vormt. Met een login en een paswoord kunnen de winkeliers op hun beurt op elk gewenst moment informatie opvragen uit de catalogus en de stock, net als informatie over promoties, of de gegevens op hun gepersonaliseerde pagina.



De derde toepassing is B2C (business to consumer). Dankzij Sage Bob Software is het eenvoudig om een e-commerce site voor het grote publiek op te zetten, wat Move Faster dan ook deed. Maar omdat het bedrijf nog zo jong is én in volle expansie, geeft men er de voorkeur aan momenteel het accent op B2B te leggen, waarbij het B2C gedeelte gericht is op eindereeks acties, of op speciale modellen. Toch is het evident dat de commerciële site een uitstekend werktuig is, om consumenten die buiten handelscentra leven, toe te laten ook hun paar Heelys te bestellen. Dankzij het ingebouwde Ogone betaalsysteem kunnen de surfers in alle veiligheid betalen met Visa, Eurocard, Bankcontact of via home banking met ING, Fortis, Dexia,... Dit is een Sage Bob Software nieuwigheid die zeker vermeldenswaardig is.

Bij Move Faster benadrukt men het belang van een competente partner om een software zo in te stellen, dat men er het volle vermogen van kan gebruiken. Toch blijft het gebruik ervan eenvoudig en intuïtief. *"Laat ons stellen dat het opleiden van een agent als ik ongeveer een kwartier tot een half uur vergt"*, lacht Yves Wieczoreck. *"Voor een winkel en een privé klant is er zelfs totaal geen opleiding nodig: gewoon op internet gaan en je ziet meteen hoe het moet."* ■