



# Zoeken, vinden en slagen

## Mobiele applicatie van Treecommerce zorgt ook onderweg voor een actuele voorraad

In de huidige markt moet informatie steeds sneller inzichtelijk zijn. Een aanbieder wil geen enkele verkoopkans voorbij laten gaan en moet daarom op elk gewenst moment weten wat hij kan aanbieden. De applicatie van Treecommerce geeft de kweker dit noodzakelijke inzicht door middel van zijn smartphone.

Auteur: Gert Koster

In 2011 heeft TSD Automatisering [www.treecommerce.com](http://www.treecommerce.com) geïntroduceerd, het commerciële platform voor de handel in bomen en planten. Inmiddels maken meer dan 300 deelnemers dagelijks gebruik van het systeem om virtueel voorraden bij elkaar te bekijken, aan te vragen en aan te bieden. Dat levert dit voorjaar een continu aanhoudende stroom van verkoopkansen op, die op grote schaal benut worden.

De huidige markt verandert steeds sneller. Kwekers moeten de direct leverbare voorraad snel kunnen doorspelen aan hun afnemers en afnemers moeten op de actualiteit van deze informatie kunnen vertrouwen. Zoeken, vinden en slagen. Met dat doel wordt Treecommerce.com ingezet!

Vorraden kunnen gemakkelijk geüpload en ververs worden, rechtstreeks vanuit de TSD software of door middel van Excel. Bij het werken met Treecommerce is het van belang om aan te geven aan wie deze voorraad getoond mag worden. De ene kweker selecteert alleen de

handelsbedrijven met wie men al jaren zaken doet, maar een andere kweker maakt juist gebruik van de geboden kans om het huidige handelsnetwerk uit te breiden en gaat op zoek naar nieuwe en misschien nog onbekende handelspartijen.

**De huidige markt verandert steeds sneller. Kwekers moeten de direct leverbare voorraad snel kunnen doorspelen aan hun afnemers**

### Selectief zakendoen

Daarnaast onderscheidt Treecommerce zich van andere, min of meer vergelijkbare initiatieven door de kweker en de handelaar de keuze te geven om voorraad- of zoeklijsten heel gericht wel of niet te tonen. De Treecommerce-

deelnemer kan per handelspartij of per kweker aangeven of de prijzen zichtbaar mogen zijn en of deze prijzen franco huis of af kwekerij zijn. Zo werkt iedere deelnemer op de manier die hem het best past. Openheid naar degene waarmee je zaken doet of graag wilt doen, en onzichtbaar voor anderen. Selectief en doelgericht.

Naast het feit dat Treecommerce wordt ingezet voor het verkopen, zien vele gebruikers ook de voordelen op het gebied van promotie. Kwekers moeten namelijk hun handel steeds vaker en beter in de etalage zetten om tot verkopen te komen. Het online tonen van voorraden middels websites en/of webshops is immers niet meer weg te denken uit het huidige marktbeeld.

### Alles op een centrale plek bijhouden

De afgelopen jaren nam de vraag om actuele voorraadinformatie sterk toe. Het toesturen van een Excel-bestand, het als leverancier bijhouden van websites – het werd steeds meer werk om je voorraad op alle plekken actueel te houden. Om die hoeveelheid werk in de hand te houden,

gebruiken steeds meer bedrijven Treecommerce als centrale plek voor hun actuele voorraad. Op Treecommerce wordt de leverbare voorraad geplaatst en rechtstreeks gelinkt aan bijvoorbeeld de eigen website. Hierdoor is op de eigen website precies hetzelfde te zien: partijen, foto's en eventueel aantallen en prijzen. Allemaal vanaf één plek bijgehouden.

## Het online tonen van voorraden middels websites en/of webshops is immers niet meer weg te denken uit het huidige marktbeeld

### Onderweg en toch alles bij je

Om in te kunnen spelen op de behoefte van kwekers om ook buiten (onderweg) direct de voorraad in te kunnen zien en zodoende sneller te kunnen handelen, heeft TSD zijn initiatief Treecommerce.com uitgebreid met een mobiele applicatie. Met Treecommerce mobile op je smartphone of je tablet heb je overal je voorraad informatie bij je. Ook heb je de partijfoto's bij je en kun je tijdens het gesprek met je klant direct laten zien hoe de partij eruitziet. Daarmee vergroot je de kans op een



succesvolle afloop.

Met Treecommerce mobile heb je ook de adresgegevens van je handelspartners bij je. Je kunt met je smartphone via een enkele klik direct je klant bellen zonder het nummer in te geven of een e-mailbericht sturen.

De ontwikkelingen staan niet stil. Mobiele apparaten als smartphones en tablets worden steeds populairder. De trend is dat we verwachten steeds meer te kunnen terwijl we onderweg zijn. Meer doen in minder tijd. De verwachting is dan ook dat Treecommerce steeds verder ontwikkeld zal worden om continu op de vraag van de veranderende markt in te kunnen spelen.



Auteur Gert Koster (g.koster@tsd.nl) is marketingmanager bij TSD automatisering. Bedrijven die willen ervaren of Treecommerce hen ook meerwaarde kan bieden, kunnen zich via [www.treecommerce.com](http://www.treecommerce.com) aanmelden voor een kosteloze proefperiode van zes maanden.