

INTERNATIONALISATIE CASE

BERGHOFF TOYS

Berghoff Toys groeit van lokale speler naar marktleider in Europa via marktplaatsen.



BERGHOFF TOYS

Berghoff Toys, de retailer van premium elektrische kinderauto's, wilde vanuit een lokaal marketplace-succes op Bol *snel uitbreiden over heel Europa.*

MERKADO



BERGHOFF TOYS

De **essentiële stappen** die hebben geleid tot een succesvolle Europese expansie.

MERXADO

- 1 De juiste marktplaatsen kiezen** – We onderzochten zowel grote als lokale marktplaatsen, door te focussen op de platformen die veel potentieel tonen om de verkoopkansen te vergroten.
- 2 Efficiëntie door automatisering** – De prijzen, content en voorraad werden via een integrator automatisch gesynchroniseerd en geoptimaliseerd per land, wat tijd bespaart en de conversie verhoogt.
- 3 Slimme logistiek** – De logistieke processen waren complex door het aanbod op meerdere marktplaatsen. We schakelden over naar marketplace-fulfillment via Bol LvB, Kaufland FBK, Amazon FBA en Cdiscount Octopia, wat leidde tot snellere leveringen en meer verkopen.
- 4 Maximale zichtbaarheid** – Met gerichte advertenties verhoogden we de zichtbaarheid, brachten we producten sneller naar de eerste pagina, genereerden we meer verkopen en boostten we de omzet in nieuwe markten.

BERGHOFF TOYS

Berghoff Toys *wordt marktleider in Europa* en is actief in 15 landen, verdeeld over 18 marktplaatsen.

MERKADO



BERGHOFF TOYS

Resultaten van de internationalisatie
over **6 maanden** tijd:

Omzet groei

+ 200K

Aantal bestellingen

+ 300%

Markuitbreiding

+ 15 landen

Meer weten over internationaliseren
via marktplaatsen?

frank@merkado-agency.com

