

[Bekijk deze e-mail in uw browser](#)

Persmededeling



5 januari 2018

Grootste online marktplaats van Vlaanderen ontvangt 1 miljoen bezoeken in december



Storesquare, de online marktplaats voor de lokale kleinhandel, ontving meer dan 1 miljoen bezoeken in de maand december. Hiervan komt 97% uit Vlaanderen. Storesquare bevestigt zo haar positie als grootste e-commerce platform van Vlaanderen, voor en door de lokale handelaar. Online kopen geraakt ingeburgerd, de hevige sneeuwval gaf een duw in de rug en het Storesquare team heeft massaal ingezet op de naamsbekendheid tijdens de feestperiode. Storesquare kende tijdens de maand december een groei van maar liefst 500%. Het platform heeft 5 keer meer bezoeken mogen ontvangen dan december vorig jaar.

Belgische gins, kwalitatieve bordspellen, warme winterpyjama's & ballonvaarten

Op Storesquare vind je het assortiment van zo'n 1000 lokale winkeliers. Tijdens de feestdagen doen bepaalde categorieën het enorm goed. Bordspellen, houten speelgoed, Eskimo en Woody pyjama's, Belgische gins, ballonvaarten en prachtige avondjurken waren toppers tijdens de feestperiode. Dat zijn slechts enkele van de originele producten die je kon vinden op Storesquare. Het Storesquare assortiment is anders dan het mainstream assortiment van de supermarkt. Dat hebben onze bezoekers massaal ontdekt tijdens de kerstperiode. We zagen het succes niet alleen vertaald in het aantal bezoeken maar ook in het aantal aankopen dat nog sterker is gegroeid. Bij Storesquare is men er van overtuigd dat het unieke assortiment een uniek competitief voordeel en blijvende troef is. Het Storesquare team maakt zich nu al volop klaar voor de solden want met meer dan 400 boetieks belooft dat in januari een stevige groeicategorie te worden.

Feestperiode belangrijke mijlpaal in de groei van Storesquare als online marktplaats

Als je een online marktplaats zoals Storesquare groot wil maken, dan is de feestperiode van enorm belang. Het is dé periode van het jaar waarin je voor klanten iets heel persoonlijks mag doen. Storesquare zorgt voor de pakjes onder de kerstboom. Bij Storesquare zijn dat originele cadeaus van bij de lokale winkelier, niet uit de supermarkt! Bij Storesquare hebben we duidelijk marktaandeel veroverd tijdens deze eindejaarsperiode. Dit is belangrijk voor structurele groei in 2018. Als de pakjes geopend worden, dan gebeurt het pas echt. Dan wordt er gevraagd: "Waar heb je dit gevonden?" Er zullen ongetwijfeld heel wat mensen tongstruikelen over de naam Storesquare maar het wordt een veelbesproken onderwerp. Bij Storesquare zijn we er van overtuigd dat we dankzij 1 miljoen bezoeken de start hebben gegeven voor stevige en structurele groei in 2018.

Ambitieuze plannen voor 2018

In 2018 wil Storesquare naar Nederland, gaan we onze conversie offline doormeten en zullen we bijkomende categorieën lanceren.

In Nederland bestaat geen gelijkaardig initiatief van deze grootteorde. Dankzij de toetreding van ING in het kapitaal, staan we straks klaar om de stap naar Nederland te nemen. Bijkomende categorieën zullen zorgen voor een stevige groei van het platform. Hoe meer unieke producten je kan vinden op Storesquare, hoe meer consumenten we kunnen verrassen en hoe meer lokale winkeliers we in de verf kunnen zetten. Dat is een eenvoudige berekening: verdubbelen in aanbod, betekent verdubbelen in bezoekers. Tot slot wil Storesquare meten hoeveel consumenten het terugbrengt naar het winkelpunt. We geloven dat het concept van webrooming onderschat wordt. De werkelijke conversie van Storesquare ligt veel hoger dan het aantal online aankopen. We geloven dat Storesquare een unieke rol kan spelen in het terugbrengen van consumenten naar de lokale handel. Storesquare wil offline gaan beïnvloeden.

Over Storesquare

Storesquare is een duurzame e-commerce marktplaats waar lokale handelaars van over heel Vlaanderen hun goederen en diensten kunnen aanbieden. Het team van Storesquare staat in voor het webplatform waarop handelaars eigen producten en diensten kunnen plaatsen. Storesquare neemt ook de marketing, logistiek en financiële afhandeling voor zijn rekening. Kortom, de handelaar wordt 'ontzorgd' bij zijn start met e-commerce. Bijkomende diensten zoals verzending, integratie van het kassasysteem, fotografie van de producten, begeleiding van de inrichting van de e-shop of integratie van de bestaande webwinkel kunnen optioneel, naar wens van de handelaar, worden geleverd. De zoekopdrachten voor de consument zijn bijzonder uitgebreid. De koper kiest zelf of het product geleverd wordt dan wel afgehaald in de winkel waarbij hij kan genieten van de persoonlijke service van de winkelier. Op die manier biedt Storesquare een unieke combinatie van het gemak van online shoppen met het vertrouwen en de dienstverlening van lokale offline winkels en vormt aldus een perfect tegenwicht voor de grote internationale spelers. Storesquare wordt ondersteund door Roularta, Unizo, KBC & ING.

www.storesquare.be

Contact

Xavier Bouckaert

CEO Roularta Media Group

Tel +32 51 26 63 23

E-mail

xavier.bouckaert@roularta.be

Stefan Seghers

Directeur Storesquare

Tel +32 51 26 61 62

E-mail

stefan.seghers@roularta.be
