



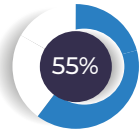
B2B E-commerce Markt Monitor 2022



90% van de zakelijke bestellers koopt online in.

Hoe profiteer jij van de groei in B2B e-commerce? Dit zijn de aanbevelingen uit dit landelijke Ipsos onderzoek.

Online bestedingen grote bedrijven zijn met **47%** gegroeid.



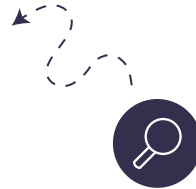
Prijs



Kwaliteit



Productaanbod



Oriënteren

Personaliseer.

21% van de kopers zorgt voor 78% van bestellingen. Optimaliseer en personaliseer je website of portal in ieder geval voor die 21%.

Digitale transformatie een must.

De b2b e-commerce groei en verwachtingen van 4 op de 10 kopers zetten door, ongeacht dienst, product, prijs of complexiteit. Zorg dat je digitale strategie, investeringen en projecten op orde zijn.

Wees innovatief met beleving.

Nummer één nadeel bij b2b online kopers is het ontbreken van echte feeling. Zorg voor video's, configuratoren, content en andere creatieve digitale mogelijkheden.

5% meer bestellingen via zakelijke bestelportalen.

Zorg als b2b-onderneming voor gebruiksvriendelijke digitale e-commerce mogelijkheden indien je die nog niet hebt.

21% koopt rechtstreeks van een fabrikant.

Groothandels staan met 53% nog steeds aan kop als bestelkanaal.

71%

is tevreden met betaalmethoden.



Gewenste betaalmethode ontbreekt.

23% van de zakelijke bestellers wil liever anders betalen dan mogelijk is. Zorg voor passende betaalmethoden en aansluiting op het bedrijfsbeleid van grote bedrijven.

Duurzaamheid wordt belangrijker.

Een derde van de zakelijke bestellers wil niet méér betalen voor duurzame levering. Vorig jaar was dit de helft van de zakelijke bestellers.

Track & trace.

31% van de bestellers vindt een track & trace bijna net zo belangrijk als lage bezorgkosten. Zorg dat je altijd een e-mailadres opvraagt bij je klant, zodat je notificaties kunt versturen over waar het pakket zich bevindt en wanneer het wordt bezorgd.



Bestellen

90%

bestelt online.



80% koopt online in Nederland.

Dat is 2% meer dan vorig jaar. De belangrijkste reden om niet in Nederland te kopen is dat het hier niet verkrijgbaar is. Prijs is minder belangrijk geworden.



Betalen

Betalen op factuur verschilt per branche.

In de handel, zorg, horeca en zakelijke dienstverlening stijgt betalen op factuur als geprefereerde betaalmethode.



Bezorgen

Ontbreken van bezorgopties is conversiekiller.

50% van de online shoppers kiest voor een andere webwinkel als de gewenste bezorgoptie ontbreekt.



Meer weten?
Download het volledige rapport op shoppingtomorrow.nl/nl/b2bmonitor

