



Een pocket-sized e-commerce platform voor een pocket-sized product

SECRID produceert sinds 2009 pocket-sized wallets. Het grootste verkoopkanaal vormen de ruim 8.000 retailers wereldwijd en daarmee heeft B2B naast het B2C kanaal de grootste focus.

Mobile only voor B2B

Voordat SECRID met CloudSuite aan de slag ging, vond de communicatie met retailers telefonisch, per fax of per mail plaats. Retailers gebruikten Excel voor het doorgeven van orders. Dit werd echter veel te omslachtig en stond bovendien de ambitie van SECRID, om wereldleider te worden op het gebied van pocket wear, in de weg.

Vanuit de internationale ambities was het noodzakelijk het verkoopproces te digitaliseren en te automatiseren in een vorm die past bij hun product. Daarnaast gelooft SECRID er sterk in dat B2B verkoop steeds meer via mobiel plaatsvindt.

Achtergrond

Klant
SECRID

Platform
B2B en B2C

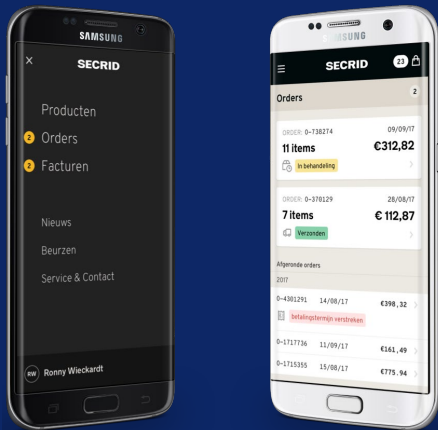
Landen
Actief in 9 landen

Talen
Shops in 6 talen

Klant sinds
2016



Highlights



- **Headless en mobile only vanuit één platform**
- **B2B én B2C vanuit één platform**
- **B2B omgeving met B2C usability**
- **Bestellingen en facturen inzichtelijk**
- **Mobile only ontwikkeling B2B webshop**
- **Headless front end ontwikkeling B2C webshop**
- **B2C shop binnen 3 maanden terugverdiend**
- **Land-afhankelijke check-out flow**

Integraties

- Payment Service Provider (STRIPE)
- ERP-systeem (NetSuite)
- ESB (Dell Boomi)

“ We vinden in CloudSuite een partner met een sterke basis in software en kennis. Het CloudSuite e-commerce platform maakt het voor ons mogelijk op één backend een unieke mobile-first ervaring voor onze retailers en een gelokaliseerde headless webshop voor onze consumenten te beheren.

Met het gebruiksvriendelijke mobile only B2B e-commerce platform heeft de klant zowel de SECRID wallet als de mogelijkheid voor productinkoop altijd binnen handbereik, namelijk in de broekzak.

B2C experience voor B2B

Met het mobile only B2B e-commerce platform heeft de klant alle gemak via zijn mobiele telefoon. De bestelling plaatst hij via een simpele en gebruiksvriendelijke interface en deze is terug te vinden binnen het Retail Platform. Ook kan de klant hier zijn facturen inzien en downloaden.

Productinformatie, nieuws, service en beursinformatie heeft de klant altijd bij de hand.

Het platform geeft SECRID's identiteit en creativiteit als productontwerpers een online uitstraling die even uniek is als het merk zelf. Hiermee biedt SECRID de best mogelijke digitale service aan de klant.

Headless B2C shop

Naast het B2B kanaal bedient SECRID ook een B2C verkoopkanaal. Dit kanaal is headless ontwikkeld zodat er volledige vrijheid is op front-end gebied en ze gebruik kunnen blijven maken van hun eigen ontwikkelde en vertrouwde CMS-omgeving. Zowel het B2B als B2C verkoopkanaal beheert SECRID vanuit één e-commerce omgeving met CloudSuite.



Thomas Boogert
IT & ERP Manager
SECRID