



Webshop Helioscreen trekt nieuwe klanten aan.



Helioscreen lanceerde in april 2013 een webshop, www.suncro.be, voor de verkoop van zijn zonwerende doeken. IT1, dat de servers en hardware van Helioscreen al beheerde, stond in voor de ontwikkeling van de webshop.

Helioscreen verkoopt zonwerende stoffen op rollen aan B2B-klanten wereldwijd. Om ook een rol te gaan spelen in de particuliere markt lanceerde het bedrijf de Suncro-zonweringsdoeken, die rechtstreeks op het raamkader bevestigd kunnen worden met velcro.

Eigen webshop om producten te verdelen

In eerste instantie probeerde Helioscreen de Suncro-doeken te verdelen via zelfstandige dhz-zaken. "We hadden echter te weinig mensen om dat op te volgen en het project levend te houden", zegt Ann Van Neer, sales en marketing assistent bij Helioscreen. "Daarom beslisten we om een eigen webshop te ontwerpen."

Helioscreen vroeg eerst offertes aan bij verschillende partijen. "Met IT1 werkten we al samen en het was de enige partner die geen probleem had met de vooropgestelde termijn. We wilden de website op drie maanden tijd online hebben."

IT1 putte voor het project uit zijn nieuwe **WEBRAND-dienstverlening**, die alle facetten van branding omvat: marktonderzoek, grafische huisstijlen, advertentiecampaagnes voor alle denkbare media, websites en e-commerce.

Voor de Suncro-producten van Helioscreen ontwikkelde WEBRAND een **SEO-geoptimaliseerde webshop**. De aandacht voor zoekmachineoptimalisatie werd nog aangevuld met een online advertentiecampaagne op zoekpagina's (Search Engine Advertising). SEO en SEA zijn nu voor Helioscreen de belangrijkste middelen om klanten naar de nieuwe webshop te lokken. Voor het meten van de resultaten gebruikt WEBRAND Google Analytics en

Google adwords. WEBRAND staat in voor de analyse van die gegevens en geeft op maandelijkse meetings een duidelijke stand van zaken.

Drie verschillende types doeken online

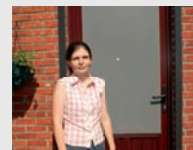
De webshop biedt drie verschillende doeken aan, op basis van verschillende weefpatronen. Bezoekers kunnen doorklikken naar het kleuroverzicht en vervolgens een prijsberekening laten maken. Ook de klittenband en de montagehandleiding van de doeken zijn gemakkelijk te raadplegen. Bezoekers geven zelf hun bestelling door en betalen via de webshop, de online betalingen gebeuren via de betalingsdienst Ogone. Helioscreen hoeft enkel nog de bestelling te registreren in zijn eigen systeem, de doeken te maken en op te sturen naar de klant. Er valt dus een deel administratie weg.

De **nieuwe website** haalt nog niet meteen een groot aantal bestellingen binnen, maar daar wordt nog aan gewerkt. "Volgend jaar zullen we met extra campagnes nog meer mensen naar de webshop proberen te lokken. In samenspraak met WEBRAND zullen we bijvoorbeeld een montagefilmje online plaatsen om de klanten te overtuigen", aldus Ann Van Neer.

Vlotte Samenwerking

De samenwerking tussen **WEBRAND** en Helioscreen is perfect verlopen. Ann Van Neer: "De website is binnen het vooropgestelde budget en binnen de afgesproken termijn ontwikkeld."

WEBRAND biedt ook marketingondersteuning, wat ons goed op weg heeft geholpen. Met weinig middelen hebben we een mooi resultaat bereikt."



Ann Van Neer
Sales en marketing assistent

Over Helioscreen

Helioscreen nv werd opgericht in 1963 (Brussel) en ontwikkelde als eerste een hoogwaardig zonweringsdoek dat te veel aan warmte, hinderlijk zonlicht en verblinding (zoals reflecties in beeldschermen) weert, maar met behoud van het zicht naar buiten. In 1994 verkreeg Helioscreen nv als eerste Belgische zonweringsbedrijf het ISO-keurmerk. Sinds 1997 maakt Helioscreen deel uit van de groep Hunter Douglas.

WE|BRAND

WEBRAND doet 360°-marketing en voorziet de hulpmiddelen die een merk nodig heeft om zijn brand identity te kunnen uitbouwen.

WEBRAND spitst zich toe op alle facetten van branding: **marktonderzoek, grafische huisstijlen, advertentiecampaagnes** voor alle denkbare media, **websites, e-commerce** en zoveel meer.

WEBRAND vertelt het verhaal van uw merk, aangepast aan de noden van uw onderneming.