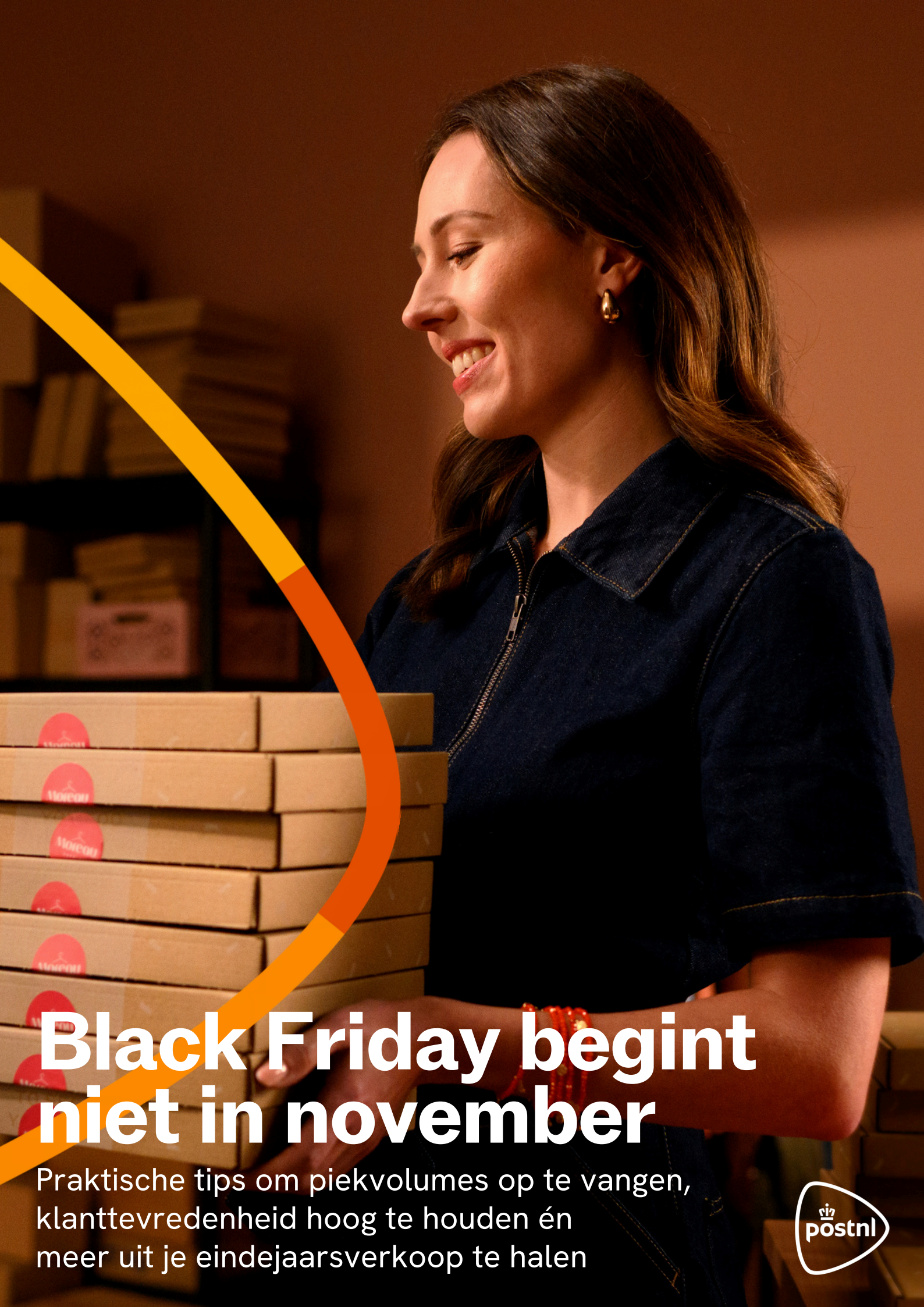


Black Friday begint niet in november

Praktische tips om piekvolumes op te vangen, klanttevredenheid hoog te houden én meer uit je eindejaarsverkoop te halen

Zo bereid je jouw webshop voor op het drukste kwartaal van het jaar

Voor veel webshops wordt meer dan een kwart van de jaaromzet gerealiseerd tijdens de priode rond Singles' Day, Black Friday, Sinterklaas, Kerstmis, Nieuwjaar en de soldenperiode. Maar meer bestellingen zorgen ook voor ook meer druk op je magazijn, klantendienst en verzendproces. Een goede voorbereiding maakt het verschil tussen tevreden klanten en gemiste kansen. Met deze praktische tips zorg je ervoor dat jouw logistiek klaar is voor de drukste maanden van het jaar.

Laat klanten hun bezorgvoorkeur kiezen

Klanten verwachten steeds meer controle over hun levering. Geef hen daarom de mogelijkheid om te kiezen waar hun pakketten geleverd worden (bv. thuis, bij een afhaalpunt, bij buren of op een veilige plaats rond het huis). Hoe beter de levering aansluit bij hun voorkeuren, hoe groter de kans op een succesvolle bezorging bij de eerste poging. Dat leidt tot minder klantvragen en een hogere klanttevredenheid.

Lees meer over bezorgvoorkeuren

Vermijd fouten tijdens de check-out

Hoe eenvoudiger het bestelproces, hoe groter de kans dat klanten hun aankoop afronden. Met een adrescheck vul je adressen automatisch aan en controleer je ze meteen op juistheid. Zo verminder je foutieve leveringen, voorkom je vertragingen en retourzendingen en bied je jouw klanten een snelle, zorgeloze winkelervaring.

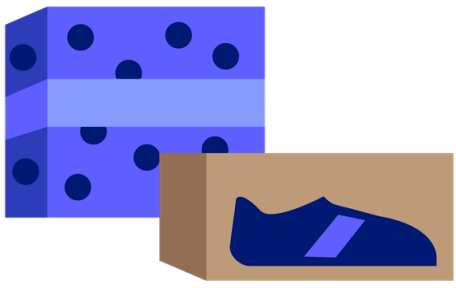
Lees meer over de adrescheck

Voorzie voldoende verpakkingsmateriaal

Verpakkingen zijn tijdens piekperiodes vaak een onderschat aandachtspunt. Controleer tijdig of je voldoende voorraad hebt van dozen, verzendzakken, tape, opvulmateriaal en labels. Denk ook na over verschillende formaten. Te grote verpakkingen zorgen voor hogere kosten, meer luchttransport en een minder duurzame verzending.

Ontdek onze verpakkingswebshop

Tip: Wacht niet tot november om je logistiek voor te bereiden. Wie in september begint, heeft nog tijd om processen te optimaliseren en eventuele knelpunten weg te werken.



Communiceer over je bezorgbelofte

Niets zorgt voor meer frustratie dan onduidelijke verwachtingen. Communiceer daarom duidelijk de laatste besteldatum voor levering vóór de feestdagen, de verwachte levertijden, eventuele vertragingen en retourtermijnen. Klanten accepteren veel sneller een langere levertijd wanneer deze vooraf duidelijk wordt gecommuniceerd.

Spreid je promoties slim

Niet elke actie hoeft op Black Friday plaats te vinden. Door campagnes te spreiden over meerdere weken vermijd je operationele pieken, verlaag je de druk op je magazijn én behoud je grip op je leveringen.

Zorg dat je logistieke partner kan meegroeien

Bespreek vooraf verwachte volumes, promotieperiodes en groeiscenario's met je verzendpartner. Bij PostNL kunnen we snel bijschakelen dankzij automatisatie, innovatie en wendbare processen. Zo kan jij inspelen op je markt én blijf je vlot leveren tijdens piekmomenten.

Jouw piekseizoen checklist

- ✓ Voorraad gecontroleerd
- ✓ Verpakkingen besteld
- ✓ Retourproces gecheckt
- ✓ Bezorgopties geactiveerd
- ✓ Adrescheck ingesteld
- ✓ Track & Trace geautomatiseerd
- ✓ Klantencommunicatie voorbereid
- ✓ Eindejaarsvolumes ingeschat
- ✓ Laatste besteldata bepaald
- ✓ Capaciteit met logistieke partner afgestemd





Samengevat

Met de juiste voorbereiding voorkom je vertragingen, beperk je extra kosten en houd je jouw klanten tevreden tijdens de drukste maanden van het jaar.

Vraag een vrijblijvende offerte op en ontdek hoe PostNL je kan helpen met flexibele bezorgopties, slimme verzendtools, realtime tracking en schaalbare logistiek.

Meer info? Neem contact met ons op via **+32 15 29 88 01** of **inside.sales@postnl.be**.