

Hoe floreert jouw webwinkel?

Hubo verkoopt nu ook kamerplanten dankzij gemak van Flora@Home

Het 100% Belgische Hubo richt zich op de doe-het-zelf markt en verkoopt in haar winkels zo'n 25.000 kwalitatief hoogstaande merkproducten. Op de Hubo website worden meer dan 50.000 producten aangeboden. Dit aanbod wordt regelmatig bijgewerkt en vernieuwd.

Met de toevoeging van kamerplanten aan het online assortiment, is Hubo een voorloper op de Belgische markt. Het boort hiermee een grote, potentiële markt aan. Jaarlijks wordt er in Europa voor zo'n 35 miljard euro bloemen en planten gekocht. Slechts een fractie daarvan gebeurt via online verkoop.

Gemak voor de klanten

"We werken al een tijd samen met PostNL op vlak van het uitleveren van XL consumentengoederen zoals tuinmeubilair, ladders en regentonnen," vertelt Marc Henkens, e-commerce manager Hubo, over hoe deze samenwerking tot stand kwam. "Toen hoorden we dat we via Flora@Home van PostNL ook planten kunnen verkopen in onze webwinkel. Daar wilden we meer over weten want het vormt een mooie aanvulling op ons huis- en tuinassortiment. We willen het onze klanten immers zo gemakkelijk mogelijk maken om in en rond het huis aan de slag te gaan."

Rechtstreeks van kweker thuis bezorgd

Aan de achterzijde van de webwinkel van Hubo wordt een Flora@Home-koppeling gemaakt. Deze zorgt ervoor dat de bestellingen van de consumenten automatisch door Flora@Home afgehandeld worden. Hiermee heeft Hubo geen omkijken naar het achterliggende proces. De consument rekent af in de webwinkel van Hubo maar pas een week later stuurt Flora@Home een factuur. Omdat dit achteraf plaatsvindt loopt Hubo geen financieel risico op het assortiment planten. Per verkochte kamerplant, gaat er automatisch een bedrag naar Hubo. Bas van Dam, Business Developer Flora@Home, legt uit: *"Bestellingen geplaatst bij hubo.be gaan rechtstreeks naar de kweker. Die selecteert de juiste planten en stuurt ze naar Flora@Home die de planten klaarmaakt voor verzending. PostNL bezorgt de planten vervolgens bij de consumenten thuis binnen 48 uur na bestelling."*



"Planten vormen een mooie aanvulling op ons huis- en tuinassortiment."

Marc Henkens, e-commerce manager Hubo



Gemak voor de webwinkel

De integratie van Flora@Home in de webwinkel is gratis. Wanneer er een kamerplant vanop hubo.be verkocht wordt, zal PostNL deze in rekening brengen samen met de logistieke kosten. De verkoopprijs aan de consument bepaald de Hubo zelf.

Een plant is geen pot verf

Een plant is geen pot verf en vergt dus een andere verpakking. Ook daar zorgt Flora@Home voor. Flora@Home blijft innoveren en let vooral ook op duurzaamheid. Zo worden de planten verpakt in beschermend materiaal, Padpack. Dat is gemaakt van gerecycleerd papier en vervangt noppen of bubbelfolie. Ook voor de bezorging kijkt FloraHome naar verbeteringen, denk bijvoorbeeld aan een vooraf meegedeeld tijdstip van bezorging.

En tot slot wordt voor op de winkelvloer gekeken naar de introductie van bestelzuilen; zo wordt het aanbod een echt omni-channel aanbod.



Hubo: een begrip op de Belgische doe-het-zelf markt

Hubo is een 100% Belgische organisatie met 148 winkels. Hubo bekleedt een stevige tweede plaats in de doe-het-zelf sector en is door de jaren heen een begrip geworden. Hubo heeft een gevarieerd publiek van particuliere doe-het-zelvers, waarin zowel de occasionele hobbyist met zijn kleine vraag als de ambitieuze en gedreven doe-het-zelver terug te vinden zijn.



Meer weten over deze oplossing? Neem dan contact op met Bas Van Dam via +31(0)88 2255681 of flora@postnl.be