



# SUCCESVOLLE D2C-STRATEGIE

VAN MEGAPROJECTS

**PLATFORM  
CONTROL.**

“ In 2024 hebben we besloten een nieuwe peiler te plaatsen in onze strategie, namelijk D2C. Omdat we focus wilde houden op onze B2B-kanalen en productontwikkeling, zijn we samen gaan werken met Platform Control. Ze hebben alle verwachtingen overtroffen, niet alleen de omzet. Maar ook de intensieve samenwerking waarin ze verder gaan dan hun eigen dienstverlening om het maximale te kunnen bereiken. We zijn buitengewoon tevreden. ”



## 43% MEER SALES

OP ARTIKELEN DIE VAN BOL VENDOR (B2B-VERKOPEN AAN BOL) NAAR BOL SELLER (ZELF VERKOPEN OP BOL) ZIJN GEGAAN



### OVER MEGAPROJECTS

Megaprojects heeft verschillende merken binnen de kook- en keukenbranche. Megaprojects verkoopt in 5 landen en was tot 2024 B2B georiënteerd. Ook bol was een B2B-afnemer van verschillende merken.

### FOCUS OP D2C

Om toekomstgericht merken te bouwen wilde Megaprojects zelf actief worden op marktplaatsen. Zo namen ze een strategische beslissing om zelfs de overeenkomst met bol als leverancier stop te zetten.



## ONZE STAPPEN

1

Volledige verbouwing van content, gebaseerd op de branding van de merken en zoekgedrag van de marktplaatsconsumenten.

2

Activatie via affiliate en in-platform marketingtools.

3

Actieve prijsstrategie gericht op omzet en margetargets.

4

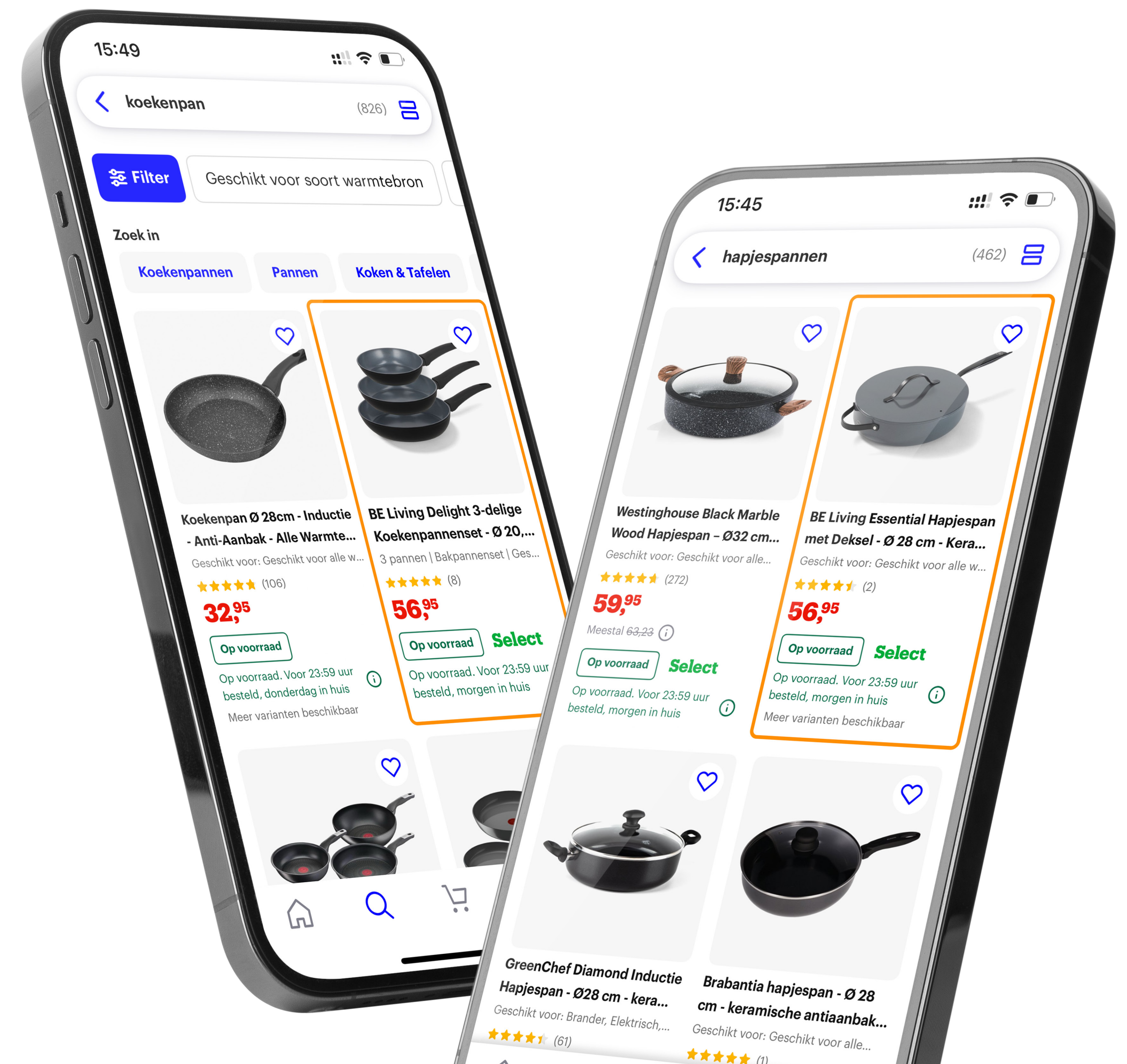
Logistieke overname van alle B2C-verkoopkanalen en realtime stock forecasting.

5

Gezamenlijk sourcen van potentiële artikelen.

## HET RESULTAAT

- Top 10 search in de 5 belangrijkste categorieën binnen cookware
- 34% meer verkopen over artikelen die verkocht werden aan bol en inmiddels zelf verkocht worden als partner op bol



# PLATFORM CONTROL.

[sales@platformcontrol.com](mailto:sales@platformcontrol.com)  
[www.platformcontrol.com](http://www.platformcontrol.com)

Wolwevershaven 30U  
3311AW Dordrecht  
The Netherlands