

STIHL

STIHL ONLINE SHOWROOM

SHOW MORE
SELL MORE

Genereer meer leads en meer sales door digitale content van STIHL rechtstreeks naar dealer websites te sturen.

Syndified™
SYNDICATION, SIMPLIFIED

DESIGNSTUDIO

Wie we zijn

DesignStudio Network

Digitaal marketing- en
software-ontwikkelingsbureau

17 jaar in de VS - San Diego,
Las Vegas, Wisconsin

3 jaar in Nederland, Amsterdam

Syndified™

Software voor content syndicatie

Gebruikt op 250 websites in de VS
Meer dan 300 merken in syndicatie

Helpt dealers en fabrikanten meer producten te verkopen door productgegevens en webshops te syndiceren naar dealer websites.



Allison Pope
Director of Global Operations
allison@designstudio.com



Chanan Wijngaarden
Lead Production Specialist
chanan@designstudio.com



Edward van der Lugt
Account Executive
edward@designstudio.com

Onze ervaring

Meer dan 10 jaar ervaring in content syndicatie

- Partnerschappen met fabrikanten van hottubs, zwemspa’s, open haarden, sauna's en zelfs medische apparatuur.
- We werken samen met ongeveer 250 dealers voor content syndicatie.
- Dealers genereren gemiddeld 35% meer organisch zoekverkeer in hun markten.
- Een hoge positie op pagina 1 van Google is gebruikelijk voor bijna elke dealer in het programma.
- Er werd gemeld dat de omzet gemiddeld met 20% is gestegen sinds de deelname aan het programma!



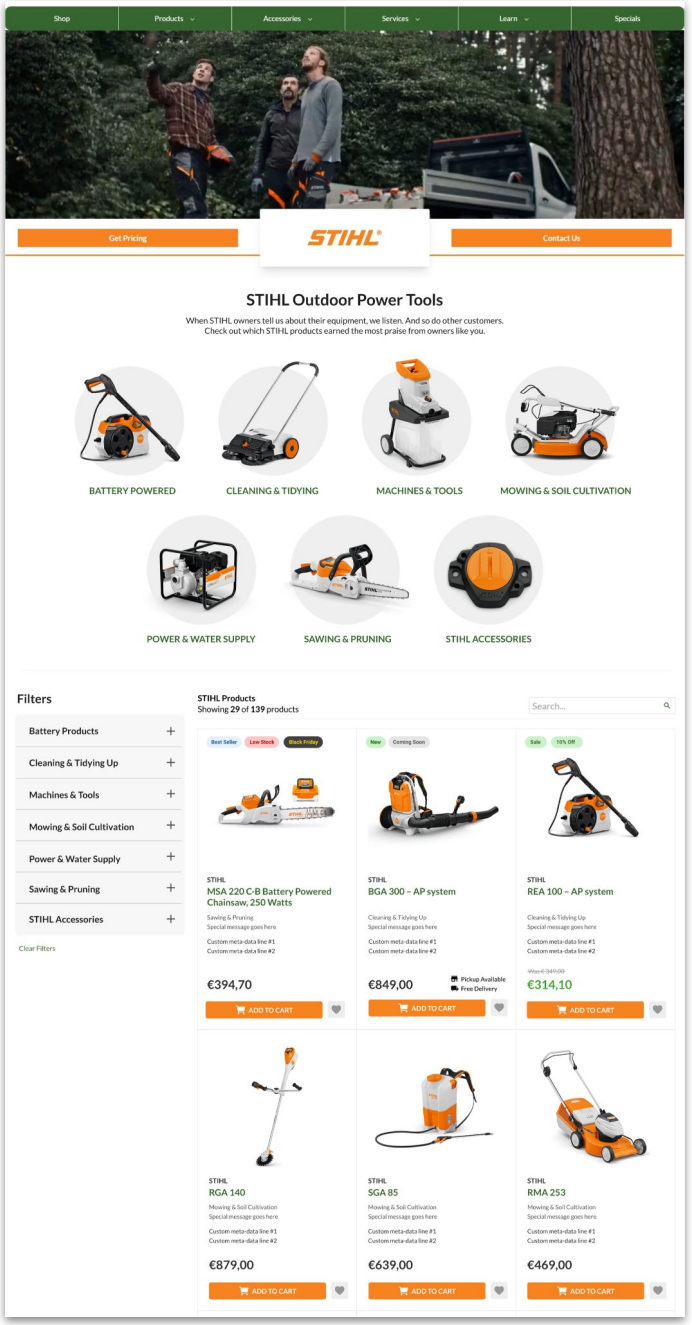
WatkinsWellness®
Feel good. Live well.™

Wat is de STIHL Online Showroom?

STIHL biedt u een krachtige nieuwe tool waarmee u meer producten kunt verkopen door deel te nemen aan de STIHL Online Showroom.

Toon het volledige aanbod van de STIHL productcatalogus en webshops rechtstreeks op uw website!

Uw website moet een van uw belangrijkste verkooptools zijn. Hij moet 24 uur per dag, 7 dagen per week hard werken om verkopen te realiseren!



HET PROBLEEM..

Dealers hebben moeite met het online tonen en verkopen van STIHL-producten.

- STIHL-productgegevens ontbreken op de website van een dealer, zijn onjuist of verouderd
- STIHL-productgegevens missen belangrijke informatie om een verkoop succesvol af te ronden
- Dealers hebben mogelijk geen gebruiksvriendelijke webshop of de mogelijkheid om producten online te verkopen
- Content wordt niet regelmatig bijgewerkt
- Dealers hebben moeite om betrouwbare en betaalbare website verkopers te vinden om een moderne, professioneel ogende website te bouwen en onderhouden
- De website van dealers kan linken naar de STIHL-website en mogelijk omzet verliezen als de klant een andere dealer vindt.



HET PROBLEEM..

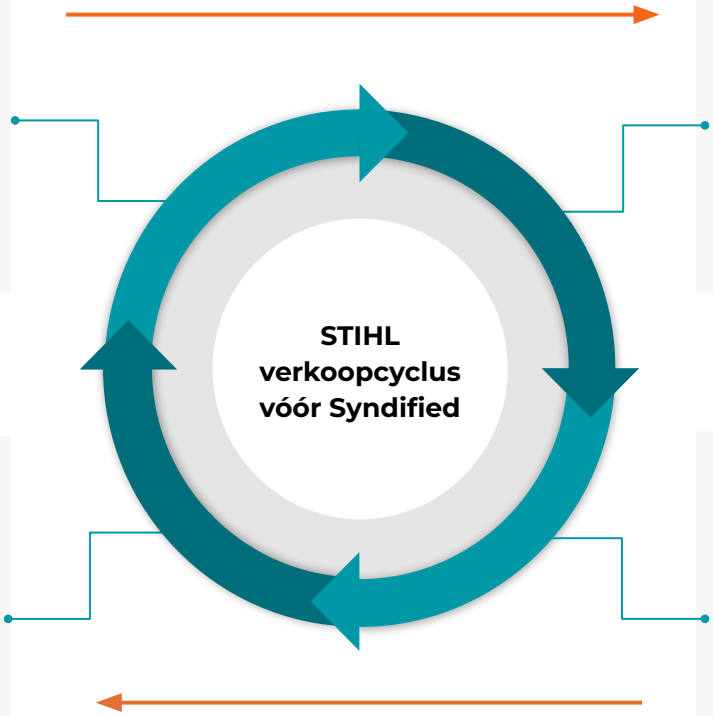
Belangrijkste conclusie: Klanten kunnen niet de informatie vinden die ze nodig hebben voor STIHL-producten om een weloverwogen beslissing te nemen. Hierdoor zijn ze ontevreden over de website van de dealer.

1. POTENTIËLE KLANT BEZOEKT DEALERWEBSITE

Hoe de klant ook op deze website terecht is gekomen, we hebben nu de mogelijkheid om de STIHL-productlijnen te laten zien of te verkopen.

2. KLANT ZOEKT NAAR PRODUCTINFO

Er staat niet genoeg of verouderde productinformatie op de website van de dealer. De klant kan geen weloverwogen beslissing nemen.



3. KLANT VERLAAT SITE EN ZOEKT ELDERS

In sommige gevallen heeft de dealer ze misschien naar de website van de fabrikant gestuurd voor informatie over de productlijn en vindt de klant een andere dealer.

4. DE LEAD OF VERKOOP GAAT WAARSCHIJNLIJK VERLOREN

Omdat de dealer geen STIHL-productgegevens op zijn website had, zoekt de klant ergens anders en gaat de lead verloren.



DE OPLOSSING..

Doe het voor hen.

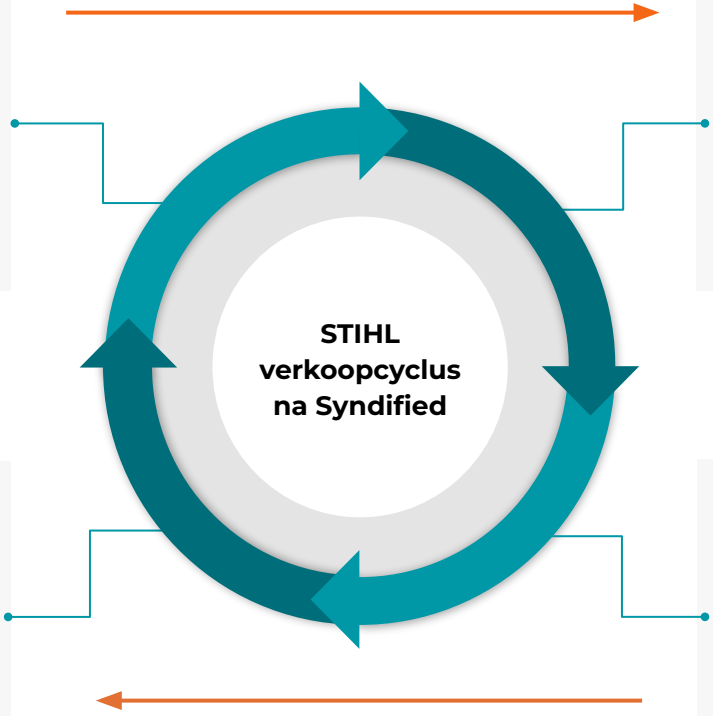
- Het merk STIHL wordt getoond op dealersites
- STIHL-content is ultra rijk en interactief
- Content is mobielvriendelijk en EAA-compatibel
- Dealers krijgen een enorm lokaal SEO-voordeel
- Dealers krijgen meer organisch verkeer en meer leads
- Dealers kunnen online verkopen of gewoon de productlijnen op hun websites laten zien
- Het belangrijkste is dat dealers meer STIHL-producten laten zien en verkopen!

DE OPLOSSING..

Belangrijkste conclusie: klanten blijven op de website van de dealer in plaats van elders of op de website van de fabrikant naar meer productinformatie te zoeken.

1. POTENTIËLE KLANTEN BEZOEKEN DE DEALERWEBSITE

Met Syndified content is de site nog makkelijker te vinden voor een veel bredere basis van trefwoorden.



2. KLANTENZOEKOPDRACHTEN

Omdat product- en merkinformatie gedetailleerd en correct zijn, vindt de klant voldoende informatie op de dealer site om een weloverwogen beslissing te nemen.

3. ER WORDT EEN LEAD GEGENEREERD OF EEN ONLINE VERKOOP GEDAAN

De klant vult ons lead generation formulier in op de dealer website of koopt het product via de webshop.

4. MERKEN- EN DEALER LOYALITEIT WORDT BEREIKT

Omdat de gebruikerservaring succesvol was, hebben we een tevreden klant en is de kans groot dat we vaker zaken met hem of haar zullen doen.

Introductie van Syndified

Syndified®

Syndified, de naam, staat voor:

Syndication, Simplified.

Wat betekent syndication?

De product content wordt wekelijks up-to-date gehouden door uw website te koppelen aan een zorgvuldig onderhouden centrale content database.

STIHL-inhoud kan worden gesyndiceerd in:

- Nederlands
- Frans
- Engels

Wat is Syndified?

Wanneer dealers meer op hun websites laten zien, verkopen ze meer producten.

Het beheren van website content is erg moeilijk en tijdrovend voor dealers. Laat ons dit voor hen regelen met Syndified!

Belangrijke dingen om te weten:

- **Zodra Syndified is ingesteld, controleert de website van de dealer regelmatig of er content updates van het merk zijn.**
- **Syndfied kan worden ingezet als een volledige website oplossing of worden toegevoegd aan elke bestaande WordPress-website.**
- **Syndified is betaalbaar!**
- **E-commerce gegevens, zoals prijzen, EAN's, bestellingen, speciale aanbiedingen, etc., zijn eenvoudig te beheren door de dealer.**

Welke content verspreiden wij?



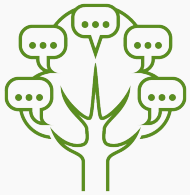
WEB
PAGINA'S



STIHL
PRODUCTEN



PDF
DOCUMENTEN



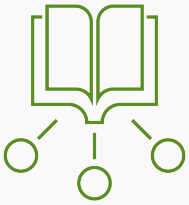
BLOGINHOUD



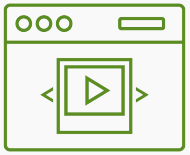
LANDINGSPAGINA'S
MET SPECIALE
AANBIEDINGEN



FORMULIEREN
VOOR
LEADGENERATIE



KENNISBANKARTIKELEN



VIDEO- EN
FOTOGALERIJEN



REVIEWS EN
GETUIGENISSEN

Hoe het werkt

1. Website maakt verbinding met Syndified-plug-in

2. Plugin checkt in bij centrale database



3. De database levert content aan de dealersite.

Voorbeeld van de STIHL Online Showroom:

LandscapingDealer.com

Dit is een voorbeeld website die is opgezet om de productcatalogus en functionaliteit van STIHL te presenteren.

Opties voor webshop-opzet

Wij realiseren ons dat niet alle bedrijven op dezelfde manier werken. Daarom bieden wij u verschillende opties aan om deel te nemen aan dit programma:

1. **Verkoop en verzending**: Producten kunnen via de webshop worden gekocht en de dealer verzendt ze rechtstreeks naar de klant.

2. **Verkoop en afhalen**: Producten kunnen via de webshop worden gekocht en de klant moet naar de winkel komen om het product op te halen.

3. **Reserveren en afhalen**: Producten kunnen via de webshop worden gereserveerd en de klant moet naar de winkel komen om te betalen en het product op te halen.

4. **Alleen productcatalogus weergeven:** Producten kunnen op de website van de dealer worden weergegeven, maar klanten moeten naar de winkel komen om de aankoop te doen.

powerall

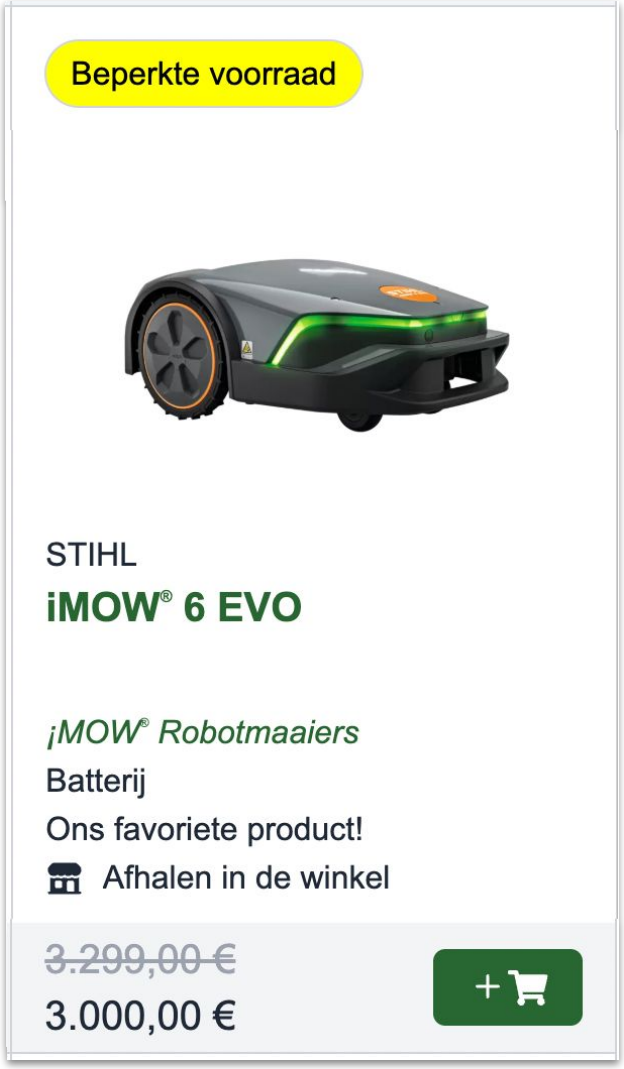
De plug-in voor synchronisatie van voorraad en prijzen tussen WooCommerce en PowerAll is succesvol geïmplementeerd.

Wat kunnen dealers bewerken?

We hebben een interface ontwikkeld waarmee u de inhoud heel eenvoudig zelf kunt bewerken, als u dat wilt!

Dit zijn enkele dingen die dealers kunnen wijzigen:

1. Welke producten de dealer wil laten zien
2. Productprijzen en verkoopprijzen
3. Aangepaste product labels:
   a. Bestseller, Beperkte voorraad, Nieuw, enz.
4. Speciale berichten
5. Icoon labels:
   a. Bezorging mogelijk, Garantie, Afhalen in de winkel, Gratis bezorging, enz.
6. Productbeschrijvingen en specificaties
7. Afbeeldingengalerij
8. Gerelateerde producten
9. Verzendgewichten en -afmetingen
10. Inventaris- en voorraadstatus:
    a. op voorraad, niet op voorraad, nabestelling



Waarom dealers van Syndified houden

- Dealers krijgen snel digitale content en laten deze op afstand voor hen beheren
- Dealers hoeven zich niet langer zorgen te maken over het zelf up-to-date houden van hun website content
- Meer binnenkomende leads en meer e-commerce verkopen!
- Met gesyndiceerde content houden dealers klanten langer op hun website
- Dealers hoeven klanten niet langer naar de STIHL-website te sturen voor productinformatie, specificaties en ondersteunende documenten
- Syndified is betaalbaar!



Syndified content is geweldig voor SEO

Simpel gezegd helpt Syndified STIHL-dealers om hoger te scoren in de zoekresultaten van Google

1. Met Syndified voegen we duizenden pagina's met URL's voor STIHL-inhoud toe aan dealerwebsites.

2. Content omvat producten, pagina's, blogs, video's, lead-gen-formulieren, PDF's en meer. Deze URL's worden geïndexeerd door Google.



3. Google beloont sites met verbeterde zoekresultaten in de loop van de tijd voor rijke en actuele content.

4. Meer organisch zoekverkeer betekent meer leads en meer verkopen van die producten!

Prijs opties voor dealers

Het jaarlijkse abonnement betaalt zichzelf terug wanneer uw bedrijf meer producten verkoopt. Beschouw dit programma als een investering in uw website en bedrijf, niet als een uitgave!

Bestaande website

Als uw huidige website op Wordpress staat, is dit de makkelijkste oplossing.

€395
(plugin-installatie)

€600 per jaar
(inhoud abonnement)

2 weken om te voltooien. Onze Syndified plugin werkt met WordPress websites.

Subdomein Site

Als uw huidige website niet op WordPress staat en u geen geheel nieuwe website nodig hebt.
Voorbeeld: stihl.dealer-url.nl

€1,615
(website ontwikkeling)

€600 per jaar
(inhoud abonnement)

€360 per jaar
(website hosting)

2-4 weken om te voltooien. Werkt met elke bestaande website.

Nieuwe website

Als het tijd is voor een nieuwe, moderne, e-commerce website. Dit is de juiste oplossing voor u!

€4,275+ (varieert)
(website ontwikkeling

€600 per jaar
(inhoud abonnement)

€360 per jaar
(website hosting)

1-3 maanden om de volledige bouw van een nieuwe website te voltooien.

De getoonde prijzen zijn standaardtarieven die voor iedereen gelijk zijn. Eventuele aanvullende opties (bv. ERP-connectie, extra talen) of maatwerk worden afzonderlijk bepaald en kunnen per situatie verschillen.



Veelgestelde vragen

V. Kunnen STIHL-dealers andere merken op hun nieuwe websites tonen?

A. Ja, dit is de website van de dealer. STIHL-content krijgt altijd voorrang boven andere merken, tenzij er bijzondere omstandigheden zijn.

V. Zien alle websites er hetzelfde uit?

A. Nee. De website van de dealer is speciaal ontworpen voor hun eigen bedrijf. STIHL-content ziet er voor alle dealers hetzelfde uit en is consistent met de productgegevens van de fabrikant.

V. Kunnen STIHL-producten worden toegevoegd aan de bestaande webshop van een dealer?

A. Ja, mits hun website op WordPress draait.

V. Is er een manier voor professionele klanten om in te loggen en korting te krijgen?

A. Ja, dit is nog niet direct beschikbaar, maar zal in de nabije toekomst mogelijk zijn.

V. Kunnen we de productgegevens gewoon via een API ophalen?

A. We werken aan een manier om “raw data” productgegevens te versturen als u geen gesyndiceerde content wilt. Hiervoor is een ontwikkelaar nodig die de gegevens op uw website integreert.

Hoe kun je deelnemen?

Sinds 16 mei accepteren we aanvragen voor deelname aan het programma.

We werken op basis van "wie het eerst komt, wie het eerst maalt", omdat we slechts een beperkt aantal dealer projecten tegelijk kunnen aannemen.

Als u geïnteresseerd bent in een afspraak om de mogelijkheden voor uw bedrijf te bespreken, kunt u een e-mail sturen naar:

stihl@designstudio.com

U bent ook van harte welkom om ons persoonlijk te bezoeken op ons kantoor aan de **Nieuwe Prinsengracht in Amsterdam!**