

# Daikin Europe lanceert e-commerce voor nieuw product

Tom Bogaerts  
Area Sales Responsible, Daikin  
Wim Desender  
journalist

**E-commerce is voor Daikin Europe een experiment om nieuwe markten aan te boren en andere doelgroepen te bereiken.**

## Inleiding

Sinds 1 april van dit jaar verkoopt de Oostendse airconditioningproducent Daikin Europe NV ook via het internet. De Japanse firma, die ruim 25 jaar haar Europees hoofdkwartier in Oostende heeft, zocht nieuwe distributiekanalen en vond die in een partnership met Yucom. De Siesta-luchtreiniger zal het eerste product zijn van Daikin Europe dat via deze 'provider' te verkrijgen is op het internet.

## Rechtstreekse levering aan de klant

Omdat de installatie van airconditioners heel wat technische kennis vereist, verkoopt Daikin Europe haar afgewerkte producten gewoonlijk via distributeurs over heel Europa, Rusland en Afrika. Er wordt dus niet rechtstreeks aan de eindconsument geleverd. Groothandelaars en gespecialiseerde installateurs zorgen voor de correcte plaatsing van toestellen bij eindgebruikers. In het voorjaar van 1999 kwam daar echter verandering in. Met de lancering van de "Siesta" Air Cleaner, een zeer compact en makkelijk te plaatsen luchtreiniger uit het Siesta-gamma, wordt rechtstreeks leveren aan de klant mogelijk.

## Van warenhuis tot elektronische snelweg

Voor de massaverkoop van luchtreinigers richt Daikin zich vooral op de grote warenhuisketens. In Frankrijk, Spanje en Italië wordt deze verkoopstactiek gebruikt en

leveren de distributeurs al rechtstreeks aan warenhuizen.

Ook binnen de gezondheidszorg bestaat een grote interesse voor het product. Nadat de luchtreiniger tussen september 1999 en januari 2000 met glans slaagde in de tests van het Wetenschappelijk Instituut Volksgezondheid - Louis Pasteur, werden contacten gelegd om de toestellen ook via de Thuiszorgwinkels van de Christelijke Mutualiteiten aan te bieden. Tenslotte kon Daikin ook bij de onstuitbare opgang van de verkoop via het internet niet achterblijven. De Siesta-luchtreiniger is voor Daikin het ideale product om zich op de markt van de e-commerce te lanceren.

## Astmapatiënten halen opgelucht adem

Uit tests in het Wetenschappelijk Instituut Volksgezondheid - Louis Pasteur bleek dat de luchtreiniger met succes pollen, kattenhaar, huisstofmijt, schimmels en rook uit de lucht filtert. Ook voor het verwijderen van

sigarettenrook uit de lucht is het toestel uitermate geschikt. Ruim tien procent van de Belgische bevolking heeft last van astma. Bovendien heeft één kind op vijf last van allergieën, waardoor het vatbaarder is voor ziekten. De Siesta-luchtreiniger kan dus de leefkwaliteit van heel wat mensen sterk verbeteren en wordt aanzien als de beste luchtzuiveraar op de markt. Een andere troef van het innovatieve toestel is zijn zeer democratische prijs. Door het eenvoudige en gebruiksvriendelijke concept is de luchtreiniger bovendien zeer makkelijk te plaatsen, ook voor wie geen technische achtergrond heeft. De stekker in het stopcontact steken volstaat. Het product heeft dus alle troeven in handen om in heel Europa een bestseller te worden.

## Ideale partners

Om de luchtreiniger zo efficiënt mogelijk aan te bieden op het internet, voerde Daikin Europe een doorgedreven marktonderzoek uit waarbij naar de meest geschikte en professionele internetpartner

gezocht werd. Vooreerst dienden de samenwerking en de logistieke ondersteuning vlot te verlopen. Daarnaast moest het project voor Daikin Europe ook financieel haalbaar zijn. E-commerce is tevens voor Daikin Europe een experiment om nieuwe markten aan te boren en andere doelgroepen te bereiken. Zo kan Daikin via de e-commerce zijn verkoopsgebied uitbreiden en bij een volledig internetgerichte en innoverende groep mensen terecht komen.

Uit het onderzoek bleek dat de targetgroep te zijn. Voor de samenwerking werd naar een innoverende partner gezocht. Het moest net zoals Daikin Europe een bedrijf 'for the next Generation' zijn.

Uiteindelijk bleek Yucom het best te beantwoorden aan al deze eisen. Alhoewel Yucom pas in 1999 uit een joint venture tussen BT Belgium en BBL ontstond, heeft het bedrijf ruime ervaring. Haar medewerkers hebben zich al

op alle fronten bewezen. Yucom is bovendien de snelst groeiende provider op de Belgische markt. In dit samenwerkingsverband treedt Daikin Europe op als leverancier van de luchtreinigers en is Yucom de distributeur op het net. De logistiek, de opbouw én het onderhoud van de website wordt volledig, in samenwerking met Daikin Europe, verzorgd door de internetprovider.

Om alles te kunnen realiseren, gebruikt Yucom als technisch platform de Microsoft Site Server Commerce Edition 3.0. Deze doordachte e-commerce server laat Daikin toe een vernieuwende en dynamische website op te bouwen. Hierdoor staat Daikin ook garant voor een veilige en eenvoudige betaling van on-linebestellingen. Surfende kopers krijgen op de Siesta-website eveneens een volledig en duidelijk overzicht van hoe de betaling verloopt. Acties worden momenteel uitgewerkt om de Siesta-website te promoten.



Daikin Europe, Oostende

*De Siesta-luchtreiniger is het eerste product van Daikin Europe dat je via het internet kunt aankopen.*

### Gericht surfen

Het e-commerceproject van Daikin Europe is als experiment in België begonnen. Momenteel zijn er plannen om ook in de rest van Europa luchtreinigers via het net te verdelen. De Siesta-site vormt de basis van het geheel. Voorlopig is die enkel te raadplegen in het Nederlands en Frans, maar binnenkort moet er in samenwerking met Yucom ook een Engelse versie voor heel Europa op punt staan. Daarnaast worden links voorzien op andere websites om de voornaamste doelgroepen zoals jonge moeders, senioren, astmapatiënten en rokers gemakkelijker te kunnen bereiken. Verder zal Daikin gericht prospecteren naar medische sites op het net. Zij kunnen de luchtreiniger immers als een medisch verantwoord toestel aanprijzen. Tenslotte moet de link naar diverse 'search engines' zoals AltaVista of AdValvas nog meer surfers naar de Siesta- en Daikin-website leiden. Ondanks de trage groei in on-lineverkoop in België, is Daikin ervan overtuigd dat de luchtreiniger via het net succesvol kan worden bij het grote publiek.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Hoe vindt u de Daikin luchtreiniger op het net? Surf naar de homepage van Daikin Europe NV ([www.daikin.be](http://www.daikin.be)) en klik op de Siesta-banner. Zo belandt u automatisch op de Siesta-website ([www.daikin.be/siesta](http://www.daikin.be/siesta)). Via de Yucom-shoppage ([www.yushop.be](http://www.yushop.be)) kan u ook rechtstreeks naar het toestel surfen.

Volgt uw bank uw ideeën?

### BUSINESS BANKING



## BACOB wel.

U bent bedrijfsleider of zelfstandige, of u hebt een vrij beroep. En u wilt hogerop. Maar daarvoor hebt u goed advies nodig, vooral op het punt van financieel beheer. BACOB kan u helpen. Welke ideeën u ook koestert, met het gamma professionele diensten van BACOB gaat het vast de goede richting uit. We bieden correcte en stipte betalingen, elektronische verwerking van de verrichtingen, een vlotte kredietverlening en voordelige beleggingsformules. Vanaf nu hebt u alle troeven in handen om uw ideeën te realiseren. Vraag meteen meer informatie in het dichtstbijzijnde BACOB-kantoor.

