

25.000ste Social Shop geopend



Aantal gebruikers in de afgelopen twee maanden verdubbeld

Info Amsterdam | Gepubliceerd op: 6 januari 2014

Social Shop
Frederiksplein 1
1017 XK AMSTERDAM
020 5289101

Samenvatting **Het Social Shop netwerk is in de afgelopen 2 maanden gegroeid van 13.000 naar 25.000 shops. Elke 2 minuten verkocht één van de shops een product. Daarmee werd voor honderdduizenden euro's aan beloningen verdiend.**

PR CONTACT(EN)

Sander Dullaart
founder
sander@socialshop.nl
06 53836396
 sdullaart
 dullaart

Details Iets meer dan een jaar na lancering hebben al 25.000 consumenten een eigen Social Shop geopend. De afgelopen twee maanden groeide het netwerk van 13.000 naar 25.000 shops. Elke 2 minuten werd een product via één van de shops verkocht.

Ook het aantal merken dat via de Social Shop kan worden verkocht is hard gegroeid. Onder meer Microsoft, Sanoma, Neckermann reizen, Menzis, GSMwijzer, De Friesland Zorgverzekeraar en Brand New Day sloten zich recentelijk aan bij het netwerk.

"Veel A-merken partnersen sinds kort met ons," zegt Sander Dullaart, founder van de Social Shop, "wat betekent dat shopkeepers steeds meer van hun favoriete producten in hun shop kunnen plaatsen."

"Van onze shopkeepers kregen we een mooi wensenlijstje: Mode, telecom, woonartikelen, babyspullen, auto's...maar ook hun favoriete biermerk willen ze graag in hun shop kunnen promoten."

"In de eerste maanden van 2014 komen we met het toevoegen van verscheidene A-merken tegemoet aan deze wensen." aldus Dullaart, "We verwachten in het eerste kwartaal nogmaals te verdubbelen."

Relevante links Voorbeeld Social Shop
 Social Shop blog

Citaten *"Veel a-merken partnersen sinds kort met ons, wat betekent dat shopkeepers steeds meer van hun favoriete producten in hun shop kunnen plaatsen."*

— Sander Dullaart

"Van onze shopkeepers kregen we een mooi wensenlijstje: Mode, telecom, woonartikelen, babyspullen, auto's...maar ook hun favoriete biermerk willen ze graag in hun shop kunnen promoten. In de eerste maanden van 2014 komen we met de lancering van verscheidene a-merken tegemoet aan hun wensen."

— Sander Dullaart

"We verwachten in het eerste kwartaal nogmaals te verdubbelen."

— Sander Dullaart

Over Social Shop

Met een Social Shop kunnen consumenten hun favoriete producten in een eigen online shop zetten.

Voor elk product dat wordt verkocht ontvangt de shopkeeper een beloning. Deze kan hij op zijn beurt weer delen met de koper, of ten goede laten komen aan een goed doel.

De integratie met sociale netwerken maakt het eenvoudig om hun shop onder de aandacht te brengen van vrienden, kennissen en volgers.

Door zijn beloning te delen geeft een shopkeeper een goede deal aan de koper: De koper zal niet snel een betere prijs voor het product vinden- via andere kanalen is er immers geen sprake van beloning bij aankoop.

Sinds de lancering van de Social Shop in het najaar van 2012 hebben meer dan 25.000 consumenten een shop geopend en is er voor honderdduizenden euro's aan beloningen uitgekeerd.

Voor merken is de Social Shop een kans om hun enthousiaste klanten in te zetten als verkopers. Meer informatie en achtergrond via onze pagina voor adverteerders.