

Libris Blz gaat samenwerking aan met Paper Art

Bij Paper Art zetten we de standaard voor duurzame kaarten en gifts. Als familiebedrijf sinds 1985 zijn we gespecialiseerd in Gifts & Greetings voor iedere gelegenheid van het jaar. Elk kwartaal introduceren wij nieuwe producten met een persoonlijke touch en altijd een wisselend assortiment. De producten worden met veel passie en aandacht bedacht en samengesteld.

Bij Paper Art geloven we in creativiteit, service en productkwaliteit. Alle grafische ontwerpen worden ontwikkeld in onze eigen creatieve studio. Naast onze standaardcollectie werken wij ook aan gepersonaliseerde oplossingen en private label collecties. We zijn toegewijd aan maatschappelijk verantwoord ondernemen door drukwerk te maken van 100% plantafval en streven naar een zo groen mogelijke aanpak in onze productie. Bovendien worden al onze producten in Nederland vervaardigd, en werken we samen met mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben.

Quote van de leverancier :

Laat Paper Art je inspireren met onze unieke en milieubewuste kaarten en gifts. Ontdek duurzame creativiteit, van ontwerp tot afgewerkt product. Bij Paper Art geloven we dat elke gelegenheid een reden is om extra persoonlijke waarde toe te voegen. In andere woorden: **"Making moments more valuable"**

Daniel Schechtl mede-eigenaar van familiebedrijf Paper Art

We zijn bijzonder verheugd over onze nieuwe samenwerking met LibrisBlz. Ons assortiment van duurzame wenskaarten en gifts sluit uitstekend aan bij de uitstraling van de LibrisBlz-winkels. Dankzij ons doordachte en steeds wisselende giftconcept, dat inspeelt op alle gelegenheden en seizoenen van het jaar, kunnen we voortdurend een vernieuwd assortiment aanbieden dat LibrisBlz-klanten telkens weer verrast. Hierdoor kunnen klanten altijd iets unieks en passends vinden, afgestemd op het seizoen.

Onze vertegenwoordigers komen graag langs voor een persoonlijke kennismaking, en we zijn er trots op dat we gedurende het hele jaar alle LibrisBlz-winkels kunnen ondersteunen met onze producten.

Marcel Mulder Manager Inkoop Non Books LibrisBlz. :

Paper Art voegt echt iets toe in de assortiment boekhandel. De producten zijn niet op iedere hoek van de straat te koop. De combinatie van duurzame wenskaarten en cadeau producten in combinatie met een mooie presentatie in de winkel doet zeker bijdrage aan weer extra omzet.



Bereikbaarheid

Bij de start van de gesprekken gaven leveranciers aan al tevreden te zijn en een goede samenwerking met Libris te hebben. Na het analyseren van de verkoopcijfers bleek echter dat diezelfde leveranciers aan top 50 Libris winkels leverden maar nog niet aan de overige 180 Libris Blz winkels. Dit heeft voornamelijk te maken met het bereik vanuit de leverancier naar de winkels. In de samenwerking hebben we uiteraard als doel het bereik te vergroten voor de leverancier en de aangesloten ondernemers kennis te laten maken met een ander assortiment dan dat ze al in de winkel hebben staan. Meer kansen voor beide partijen en samen sterker richting de toekomst.

Online strategie

Naast het fysieke bereik wordt online ook steeds belangrijker. De consument wil weten wat de winkel op voorraad heeft, of online inspiratie op doen. Samen met de aangesloten leveranciers vullen we de Libris Blz SFTP database server met alle gegevens van de leverancier, omschrijvingen, scancodes, prijzen, commerciële teksten en 4 product- afbeeldingen. Deze database koppelen we aan de lokale winkel website, halen de lokale prijs uit het kassasysteem en het product is (indien de winkel het op voorraad boekt) bestelbaar op de lokale website.

Bij boeken is de online verkoop uit eigen voorraad een flink percentage van de omzet. Dit is voor de winkel een beter verdienmodel dan een order die door gaat naar het CB.

Digitaal Beurs Plein.

Ondernemers van Libris Blz zijn voor de inkoop gewend aan een Digitaal Beurs Plein. Via dit platform worden aanbiedingen, nieuw assortiment, bestseller top 60 e.d. al jaren besteld.

Voor Non Books bestond dit nog niet. Vanaf januari 2023 zijn we gestart met het Digitaal Beursplein Non Books. We hebben in samenwerking met de leveranciers afgesproken dat we het Digitaal Beurs Plein gaan inzetten voor nieuwe producten, seizoens- producten en aanbiedingen waardoor de ondernemer meer marge heeft op deze artikelen dan via het bestelportaal van de leveranciers.