

De eerste stenen webwinkel

“We hebben de eerste stenen webwinkel van de Bommelerwaard”, zegt Jan van Diesen, eigenaar van de familiewinkel Jan van Diesen schoenmode- sportshop in Kerkdriel. De ondernemer geeft met zijn unieke winkelconcept een ludiek antwoord op het online winkelen. Met zijn ‘tastbare’ webwinkel brengt hij de voordelen van een fysieke winkel, met een knipoog naar het online verkoopgeweld. “In onze stenen webwinkel bieden we een ongekennde service”, vertelt Jan. “We hanteren de allersnelste levertijd: de producten worden direct geleverd, zonder extra kosten. De klant hoeft niet vooruit te betalen, krijgt persoonlijk advies en kan na de betaling direct, met de nieuwe artikelen aan de slag. Dan wel met de nieuwe schoenen aan zijn voeten, de webwinkel verlaten”.

GIGANTISCHE WEBBEN

De stenen webwinkel van Jan bevindt zich op een mooie locatie aan de Teisterbandstraat, in het centrum van Kerkdriel. “De consument is steeds selectiever geworden in zijn winkelgedrag. Gelukkig zijn winkels op goede locaties, waaronder we het centrum van Kerkdriel mogen rekenen, nog steeds succesvol”, aldus van Diesen. “Kerkdriel is een dorp, maar wel een winkeltjesdorp. Het centrum is redelijk druk en er heerst een gezellig sfeertje. En waar heb je nog gratis parkeerruimte, in Kerkdriel is deze nog volop aanwezig”. Jan van Diesen schoenmode-sportshop valt op in het Kerkdrielse centrum. Het pand is voorzien van grote webben, en grote spandoeken duiden de ‘eerste stenen webwinkel’ aan. “We willen dat de klant het gemak, de service en de kracht van een stenen winkel blijft zien. Daarom creëerden we met de grote webben een levensechte, ‘tastbare’ webwinkel, aldus Jan. Bovendien roept de buitenkant van onze winkel vragen op. De eerste discussies tijdens verjaardagspartijtjes zijn al gevoerd. Heb je dat gezien? Jan is ook een webshop begonnen. Nee joh, moet je goed lezen, een STENEN webwinkel. Een ludiek antwoord op de webshops. Van Diesen speelde jarenlang met de inrichting van de winkel, om zo tot de meest sprekende opstelling en uitstraling te komen. “Ik run de winkel al 38 jaar, met over al deze jaren heen fijne en deskundige teams aan medewerkers. En heb de nodige verbouwingen meegemaakt. We hebben de winkel uitgebreid en aangepast. Ik weet nu bijvoorbeeld welk licht de klant als prettig ervaart, hoe koel de airco moet staan en optimaliseerden de routing. Hoewel mensen met een rolstoel de stoep voor de deur niet als prettig ervaren. Kunnen ze d.m.v. een rolstoelplank toch op hun wenken worden bediend.” Het pand heeft een oppervlakte van ongeveer 240 m2 en is opgedeeld in een Sportshop en Schoenen afdeling, met een dames-, heren- en kinder gedeelte. “We zijn een echte familiewinkel met een totaalassortiment. De klant van 0 tot 100 jaar oud kan

bij ons terecht. Ook voor schoenreparatie en onderhoud, en we verkopen ook riemen, veiligheidsschoenen en pantoffels, verder verrassen wij de klanten met leuke betaalbare sieraden, horloges en tassen. Dit om de beleving in de winkel te vergroten”, aldus Jan van Diesen. “Natuurlijk zorgt deze grote collectie aan schoenmode en sportartikelen voor een flinke voorraad. Dit is soms lastig, maar het brengt ook successen. Te denken aan de voorraad schaatsen, sleeën en sneeuwlaarzen als het ineens gaat vriezen of sneeuwen. Zoiets hoort bij een familiewinkel”. Jan van Diesen heeft een groot merkenpakket, met labels in diverse prijsklassen. “De kracht van onze collectie is dat we alles hebben, binnen zeer diverse merken. De voorraden zijn actueel en bieden een snelle doorstroming. “Jan houdt zijn ogen constant open voor nieuwe trends en interessante merken voor zijn klanten. “Ik bezoek regelmatig beurzen om inspiratie op te doen, kijk wat de concurrentie doet en analyseer het straatbeeld. Bovendien bespreek ik dit graag met mijn medewerkers, zij zien ook goed wat er speelt”.

SCHOENMAKER

Uniek aan Jan van Diesen schoenen is ook de schoenmakerij met 48-uurservice, die bij de stenen webwinkel aangesloten is. “Mijn overgrootmoeder startte de winkel hier 115 jaar geleden, toen nog schoenen, galanteriën en zadelmakerij. Dit alles groeide later uit naar onze eigentijdse winkel, maar de schoenmakerij hebben we altijd behouden. We vinden het belangrijk dat onze klanten ook voor reparaties bij ons terecht kunnen. Zo bieden we ze een totaalpakket. We focussen op kwaliteit en persoonlijk contact, dat is voor ons familiebedrijf altijd belangrijk geweest”.

CONSTANT OP DE VERANDERENDE MARKT IN SPELEN

Jan van Diesen ziet zichzelf als een ouderwetse ondernemer die rustig met zijn tijd meegaat. “De verwachte verschuiving naar het online winkelen vraagt om een andere aanpak op het gebied van service”, zegt de ondernemer. Jan van Diesen ondersteunt zijn fysieke winkel online met een website. Digitale informatie wordt regelmatig via facebook gelanceerd. “Ik ben niet bang voor de online concurrentie, we moeten hier echter wel slim mee omgaan. Onderscheidend moet je zijn. Wie kent ze niet – de Drie Dolle Dagen, Outlet-koopjeshoek (het jaar rond kwaliteit voor weinig) en de Tientjeskraam tijdens de jaarlijkse braderie. De consumenten mogen wel eens nadenken voordat ze overgaan tot (alléén) online winkelen. Is een gezellig middagje winkelen dan in de toekomst nog mogelijk als er steeds meer winkels sluiten. Webshops zijn géén sponsor van je “clubje”, de plaatselijke ondernemer dikwijls wel. “De waardering welke wij dagelijks van de klanten krijgen voor ons concept, maakt dat ik het mooiste vak van de wereld heb”.



Naam: Jan van Diesen
Leeftijd: 58 jaar
Aantal jaren actief als ondernemer: ruim 38 jaar
Is ondernemer omdat: dit in het bloed zit, ik heb het ondernemerschap van huis uit mee gekregen.
In mijn vrijetijd: v.h. vrijwillige brandweer, trompet en inzetten voor plaatselijke activiteiten.

* SNELLE LEVERTIJD * ZONDER EXTRA KOSTEN *

* NIET VOORUIT BETALEN * PERSOONLIJK ADVIES *