



FORZA INTRODUCCEERT WHITELABEL CONCEPT

Forza brengt vanaf nu haar refurbished iPhones en iPads ook als whitelabel op de markt. Hiermee voldoet het merk aan een groeiende vraag van resellers en retailers die geloven in de kwaliteit van Forza, maar die de verkoop ervan meer in eigen hand willen hebben. Voor deze groep zijn de Forza iPhones en iPads in de portal beschikbaar in een neutrale verpakking.

"Forza bestaat inmiddels ruim 5 jaar en in die periode hebben we meer dan 500.000 iPhones en iPads verkocht. Daar zijn we best trots op. Maar we realiseren ons heel goed dat we dit succes hebben kunnen bereiken dankzij onder meer een uitstekende samenwerking met honderden wederverkopers", vertelt Jan-Willem van Dijk. "Voor een aanzienlijk deel zijn dat fans die graag met het Forza merk werken. Het is een sterk merk met een mooie marge en goede support."

VAN DEZE FANS HOORT FORZA VOORAL:

- ▶ Wij waarderen Forza vanwege de combinatie van prijs, kwaliteit en beschikbaarheid;
- ▶ Wij zetten standaard € 10 tot € 30 op de Forza prijs, zodat we een leuke, extra marge kunnen maken;
- ▶ Wij verkopen Forza goed omdat we een mooi schap met de nodige units hebben staan. Klanten moeten immers wél een keuze hebben;
- ▶ Natuurlijk gaat er ook bij Forza wel eens iets mis, maar dat wordt in vrijwel alle gevallen dan goed opgelost;
- ▶ Het merk Forza staat als een huis en we zien dat onze klanten ook regelmatig vragen om Forza;

- ▶ Zo nu en dan merken we dat er een klant - via de website van Forza- speciaal naar onze winkel komt om het device te bekijken en bij ons te kopen;
- ▶ Prijswijzigingen in de refurbished sector zijn niet altijd fijn, maar daar is altijd wel een mouw aan te passen.

"Herkent u zich in bovenstaand profiel? We zijn heel blij met iedereen die zich in het bovenstaande herkent. Dan willen we graag ons partnership verder uitbreiden. The only way is up!", aldus Van Dijk.

“We zijn blij met de Forza fans. Nu gaan we ook de niet-fans optimaal bedienen”

DE VOORDELEN VAN FORZA WHITE LABEL OP EEN RIJ

Geen enkele associatie meer met Forza, dus...

- ▶...u kunt 100% uw eigen prijsbeleid maken. Wilt u minimaal € 30 extra marge maken op een toestel, dan heeft u daar nu de mogelijkheid voor;
- ▶...u hoeft ook niks af te schrijven indien een product in prijs wordt verlaagd. Geen stress dus meer als Forza met een nieuwe prijslijst komt;
- ▶...ook niet het risico dat uw klant eventueel direct bij Forza op de website gaat kopen.

Inspelen op behoefte

“De afgelopen jaren hebben ons geleerd dat er ook een grote groep resellers en retailers is die ons merk waarderen, maar nog niet voor de volle honderd procent”, vervolgt Van Dijk. “Ze hebben moeite met prijsdalingen, het feit dat klanten mogelijk direct bij Forza bestellen en, omdat ze de standaardprijs volgen, kunnen ze in hun ogen soms weinig marge maken.”

VAN DEZE GROEP KRIJGT FORZA VEELAL ALS FEEDBACK:

- ▶ Wij waarderen Forza vanwege de combinatie van prijs, kwaliteit en beschikbaarheid;
- ▶ Wij volgen standaard de Forza prijs, want we kunnen daar geen extra marge op maken;
- ▶ Klanten zien Forza op de doos staan, dus die gaan vergelijken met de website van Forza;
- ▶ Wij vinden het wel lastig dat er Forza op de doos staat, want dan bestaat het risico dat die klant de volgende keer rechtstreeks bij Forza gaat bestellen;
- ▶ Het grootste nadeel van Forza en de refurbished sector zijn de prijsdalingen. Daardoor moeten we zo nu en dan fors afschrijven op de voorraad. Dan ben je wel extra voorzichtig om voorraad te nemen. Dus wij houden het schap heel beperkt;
- ▶ Wij verkopen dan ook niet bijzonder veel Forza.

“Voor deze groep brengen we nu het Forza whitelabel op de markt”, vertelt Van Dijk enthousiast. Forza kwaliteit in een zwarte neutrale doos. De onderkant van de doos is gelijk aan de huidige Forza doos. Daar staat geen enkele verwijzing naar Forza op. Het deksel daarentegen is neutraal. Daarbij kan de reseller zijn eigen prijs vaststellen. Dat komt al snel neer op een extra marge tussen 30 en 80 euro. “

Van Dijk noemt de introductie van het whitelabel dan ook belangrijk nieuws dat de samenwerking met deze groep totaal op zijn kop kan zetten.

Extra support

Ook aanbieders van het Forza whitelabel krijgen marketingsupport. Wie een bestelling doet van een order met minimaal 10 whitelabel units, ontvangt gratis een winkeldisplay in dezelfde huisstijl als de verpakking (zie afbeelding).

Daarbij gelooft Forza zodanig in dit whitelabel concept dat er extra geldprijzen vallen te verdienen:

De drie wederverkopers die in de periode tot en met december 2021 de meeste whitelabel omzet realiseren, komen in aanmerking voor de volgende prijzen:

- ▶ 1e prijs: € 7.500
- ▶ 2e prijs: € 5.000
- ▶ 3e prijs: € 2.500

“De reseller kan zijn eigen prijs vaststellen. Dat komt al snel neer op een extra marge tussen 30 en 80 euro”

MEER INFO

Lees hier meer:
www.forza-refurbished.nl/white-label/

