



KragDag Markplein

Jou **AANLYN**
winkelentrum...



Inhoudsopgawe

Inhoudsopgawe	2
Wat is die KragDag Markplein?	3
Hoe verskil 'n kubermarkplein en 'n aanlynwinkel?	4
Wat is die wêreld- en plaaslike tendense?	5
Hoe kry jou onderneming 'n winkelspasie en rakruimte?	6
Wat is die waarde vir jou besigheid?	7
Hoeveel gaan dit kos?	8
Hoe word onderneming se produkte op die “winkelrakke” gelaai?	9
Hoe kom jou produk by die koper uit?	10
Waarom eerder by die KragDag Markplein verkoop?	10
Dit is nie al nie!	11
Kom ons gesels!	11

Wat is die KragDag Markplein?

Die KragDag Markplein is 'n kubermarkplein wat 'n geleentheid bied vir mense om (hoofsaaklik) selfstandigheidsprodukte aanlyn te koop by ondernemings wat op hierdie tipe produkte fokus. Om 'n begrip te kry van wat ons met selfstandigheidsprodukte bedoel, kan jy maar net begin dink aan groot maandelikse uitgawes wat mense genoodsaak is om aan te gaan, soms uit eie keuse en soms uit dwang. Dit sluit dinge in soos 'n huishouding se energiekostes, water, veiligheid, voedselproduksie, kosmaak, gesondheid, onderwys, vervoer, selfdoenprojekte en selfs stokperdjies en ontspanning.

Indien jou onderneming produkte verskaf om mense toe te rus om meer selfstandig of minder staatsafhanklik te wees, of avontuurlike selfdoenprojekte aan te pak, dan wil ons jou graag help om dit ook op hierdie platform te verkoop.

KragDag Markplein

Geskenksbewyse Spesiale Aanbiedings Nuut

+27-87-231-1644 Ma-Vr 9:00-17:00
Versoek oproep

Soek

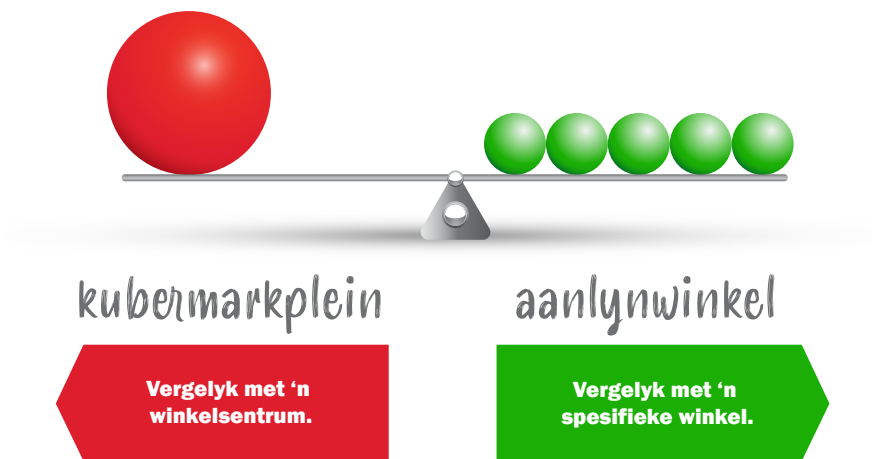
Jou mandjie is leeg!

- BOEKE & LITERATUUR >
- BYEENKOMSTE & VERMAAK >
- ENERGIE >
- GEREEDSKAP >
- GESONDHEID & MEDIES >
- HUISTOESTELLE >
- LANDBOU & IMPLEMENTE >
- KAMPEER & BUITELUG >
- KONSTRUKSIE >
- ONDERWYS & VAARDIGHEDE >
- MAKERTEGNOLOGIE >
- UITRUSTINGS >
- VOERTUIE >
- VOEDSEL >
- WAPENS & VELIGHEID >
- WATER & RIOOL >

Jou **AANLYN** winkelsentrum...

24/7

Hoe verskil 'n kubermarkplein van 'n aanlynwinkel?



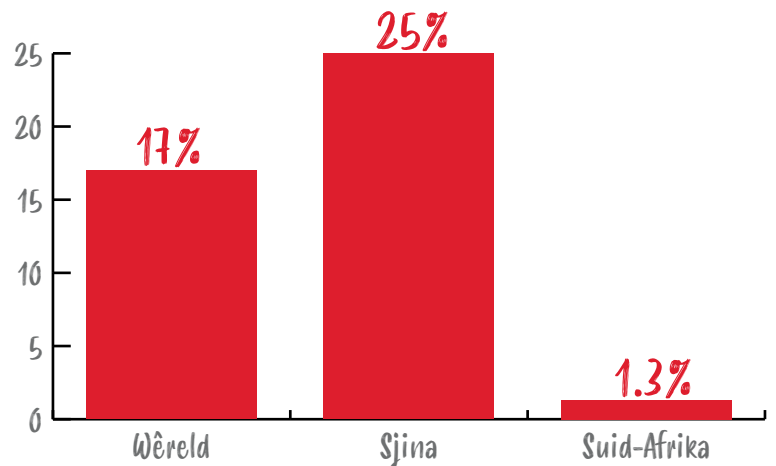
Die verskil tussen 'n markplein en 'n aanlynwinkel is soos die onderskeid tussen 'n winkelsentrum teenoor 'n spesifieke winkel, of vir baie ondernemings wat normaalweg by die KragDag ekspo uitstal, sou die analogie geld dat die ekspo die fasiliteit/geleentheid bied, wat deur ondernemings as uitstallers benut kan word om self hulle produkte aan die ekspo-besoekers voor te hou en te verkoop.

Die KragDag Markplein verkoop nie enige eie produkte nie, maar verskaf 'n platvorm waar verskillende ondernemings self hulle produkte kan verkoop, net soos verskillende winkels in 'n winkelsentrum sou verkoop. Winkels en produkte op die markplein word deur die onderneming se personeel self bestuur en bestellings word direk deur hulle uitgevoer. Ons het ook geen gesentraliseerde verspreidingspunt of store nie.

Vir dieselfde rede as wat dit sin maak vir winkels om winkelspasia in 'n winkelsentrum te huur, maak dit sin om jou onderneming en produkte op die markplein te vertoon - dit bied vir kliënte 'n gewilde eenstop geleentheid om sekere tipe produkte te soek en selfs wanneer hulle iets anders in die oog het, "stap" hulle verby jou winkelrakke. Afgesien hiervan help die KragDag Markplein jou om jou produkte te bemark en sit vir jou 'n hele stelsel in plek om kliënte reg oor die land te bedien en die logistiek te verskaf om jou bestelling uit te voer al sit jou kliënt in die verste uithoek van die land. Vir R132.25 kan ons gewoonlik jou pakkie, tot 25kg, enige plek in die land besorg binne 'n week (meestal binne 'n dag op twee).

Wat is die wêreld- en plaaslike tendense?

E-handel verkope in die kleinhandelbedryf



E-handel verkope vir die wêreld staan tans op sowat 17% van die kleinhandelverkope en in Sjina is dit reeds ongeveer 25%. Die vergelykende syfer in Suid Afrika was in 2019 sowat 1.3%. In SA groei dit egter teen ongeveer 46% per jaar en ondernemings wat hulle nie hiervoor begin rat nie, staan die kans om in die niet te verdwyn.

Van alle e-handel verkope wat wêreldwyd plaasvind, geskied 44% deur markplein-platvorme ("market-places"). Volgens die VSA se Handelsdepartement gaan 59% van die mense in Amerika wat hulle aankope aanlyn doen na Amazon wanneer hulle iets soek om oor die internet te koop. In Suid-Afrika is aanlyn markpleine maar nog in hulle kinderskoene, met Takealot as die mees prominente plaaslike voorbeeld van 'n markplein, alhoewel tweederdes van die produkte wat op hulle rakke is nog hulle eie produkte is.

Die top 20 e-handel maatskappye in die wêreld het aangetoon dat 80% van hulle bruto handelswaarde verkope afkomstig is van derdeparty produkverkope op hulle markpleine en dat verkope van eie produkte dus slegs 20% uitmaak. Derdepartyverkopere op Amazon wat in 1999 slegs 3% uitgemaak het, het in 2018 reeds op 58% gestaan.

Die rede waarom markpleine so goed doen, is omdat mense multiverskaffer markpleine verkies bo tradisionele e-winkels as gevolg van groter produkverskeidenheid, kliënte wat bekend raak met die verloop van die aankoopproses en 'n vertroue dat die produk en transaksie bevredigend sal verloop gebaseer op die opgeboude integriteit van die betrokke markplein.

Hoe kry jou onderneming 'n winkelspasie en rakruimte?

1

Aansoek

Doen jou aansoek [HIER](#)

2

Goedkeuring

Ons skakel binne die volgende paar dae met jou

3

Opstelling

Voltooi jou besigheidsbesonderhede vir jou KragDag Markplein rekening

4

Opleiding

Verwelkomingspak en opleiding wat alles verskaf om aan die gang te kom

5

Verkoop

Laai jou produkte en begin verkoop

Jy kry toegang tot jou besigheid se eie administrasiepaneel waar jy jou produkte oplaai en op datum hou, jou bestellings uitvoer, jou winkelspasie bestuur, promosies loots en die nodige verstellings kan maak volgens jou voorkeur.

As jy nog wonder of vrae het [KLIK HIER](#) om 'n gesprek met ons op te stel.

Wat is die waarde vir jou besigheid?



- Jou onderneming kry 'n eie winkelfront op die markplein.
- Jou produkte is sigbaar vir enige een wat die markplein besoek, dus is jou mark baie groter as net diegene wat direk by jou winkel instap op jou webtuiste.
- Jy kan jou onderneming se winkelfront, wat net jou produkte vertoon, net so op jou webtuiste gebruik (binnekort beskikbaar), wat beteken dat as jy dit nie reeds gedoen het nie, jy moeitewy 'n volledig funksionerende aanlynwinkel op jou eie webtuiste kan bekom!
- Die instandhouding van die stelsel word deur ons behartig.
- Dit is vir ons belangrik dat jy goeie verkope op die markplein doen, en daarom doen ons 'n groot deel van jou bemerking namens jou, deur ons databasis en verskeie ander bemerkingskanale.
- Ons dra jou transaksiekostes en administreer die betalings vir jou produkte.
- Ons hanteer jou verskepingslogistiek om jou produkte enige plek reg oor die land af te lewer.
- Vroeë deelnemers kry voorkeur bemerkingsgeleenthede in 'n besigheids-uitbreidingsprogram wat ook voorsiening maak vir strategiese vennootskappe, lojaliteitsprogramme en verwysingsinisiatiewe.

Hoeveel gaan dit kos?



Ons werk slegs op 'n kommissievergoeding, wat beteken dat ons slegs 'n kommissie op jou suksesvolle verkope verdien. Kommissiepersentasies word met jou ooreengekom gebaseer op die tipe produkte wat jy gaan verkoop.

Hoe word jou onderneming se produkte op die "winkelrakke" gelaai?

Deur jou onderneming se admintoegang tot jou winkelspasie kan produkte individueel bygevoeg of gewysig word, of dit kan met bondelopdaterings of elektroniese intrek van inligting gedoen word.

Die Markplein verskaf ook waardevolle wenke en opleidingsmateriaal om jou te help om jou verkope so groot as moontlik te kry en uit te staan tussen ander produkte.

Hoe kom jou produkte by die koper uit?

1

Elke verkoop word op jou onderneming se adminpaneel vertoon en jy ontvang ook 'n e-pos wat jou van die verkoop/bestelling in kennis stel.

2

Sodra jou produk verpak is, vul jy die verskepingsbesonderhede in op ons koerier-fasiliteit (jy kry unieke inteken besonderhede hiervoor).

3

Die koper/ons het reeds vir die verskepingskoste betaal by die aankoop van die produk op die KragDag Markplein.

4

Die koerier kom haal die pakkie af en 'n dag of twee later is dit in die hande van jou kliënt.

5

Daar is nie 'n beperking op die grootte van die pakkies nie, maar pakkies tot op 'n volumetriese gewig van 25kg kos R132.25 om landswyd af te lewer (daar is enkele uitsonderings).

So maklik soos dit!

Waarom eerder op die KragDag Markplein verkoop?

Indien jy die waarde insien vir die verkope van jou produkte op 'n markplein-platvorm, soos in hierdie prospektus uiteengesit, mag jy wonder of dit dan nie beter sal wees om jou produkte op bv. Takealot te verkoop nie?

Bepalend in jou besluit is watter platvorm genoegsame verkope-potensiaal bied vir jou produkte.

Die antwoord mag dalk selfs wees om dit op meer as een platvorm te verkoop, maar daar is goeie rede om jou selfstandigheidsprodukte op die KragDag Markplein te verhandel.

- Die KragDag handelsmerk is reeds 'n gevestigde handelsmerk, wat vertroue inboesem by kopers. Jou onderneming se assosiasie met hierdie handelsmerk, kan vir die verkope van jou onderneming se produkte 'n hupstoot beteken.
- Dit bied nog 'n bemarkingskanaal wat jou onderneming se eie handelsmerk in die selfstandigheids-gemeenskap vestig en is dit vir die KragDag Markplein belangrik om nie net jou produkte te verkoop nie, maar ook jou onderneming se unieke identiteit aan kopers oor te dra en daarom kry jy jou eie winkelspasie op die markplein.
- Die KragDag Markplein se fokus op die nismark van produkte en oplossings rondom die selfstandigheidstema, maak dit 'n voorkeur platvorm vir kopers wat in hierdie tipe oplossings en lewenstyl belangstel.
- Jou produk “verdwyn” nie tussen miljoene produkte van ander verskaffers nie.

Dit is nie al nie!

As jy goed doen, doen ons goed! Daarom verskaf ons die volgende:

- Kragtige en gebruikersvriendelike gereedskap om jou bestellings en administrasie effektief en maklik te bestuur en om jou verkope te verhoog met promosies en afslag aanbiedings.
- Ekstra ondersteuningsdienste en hulp vir die praktiese uitvoering bv. met die neem van produkfoto's.
- Persoonlike en gratis ondersteuning wanneer jy dit nodig het.



info@kragdag.co.za

087 231 1644