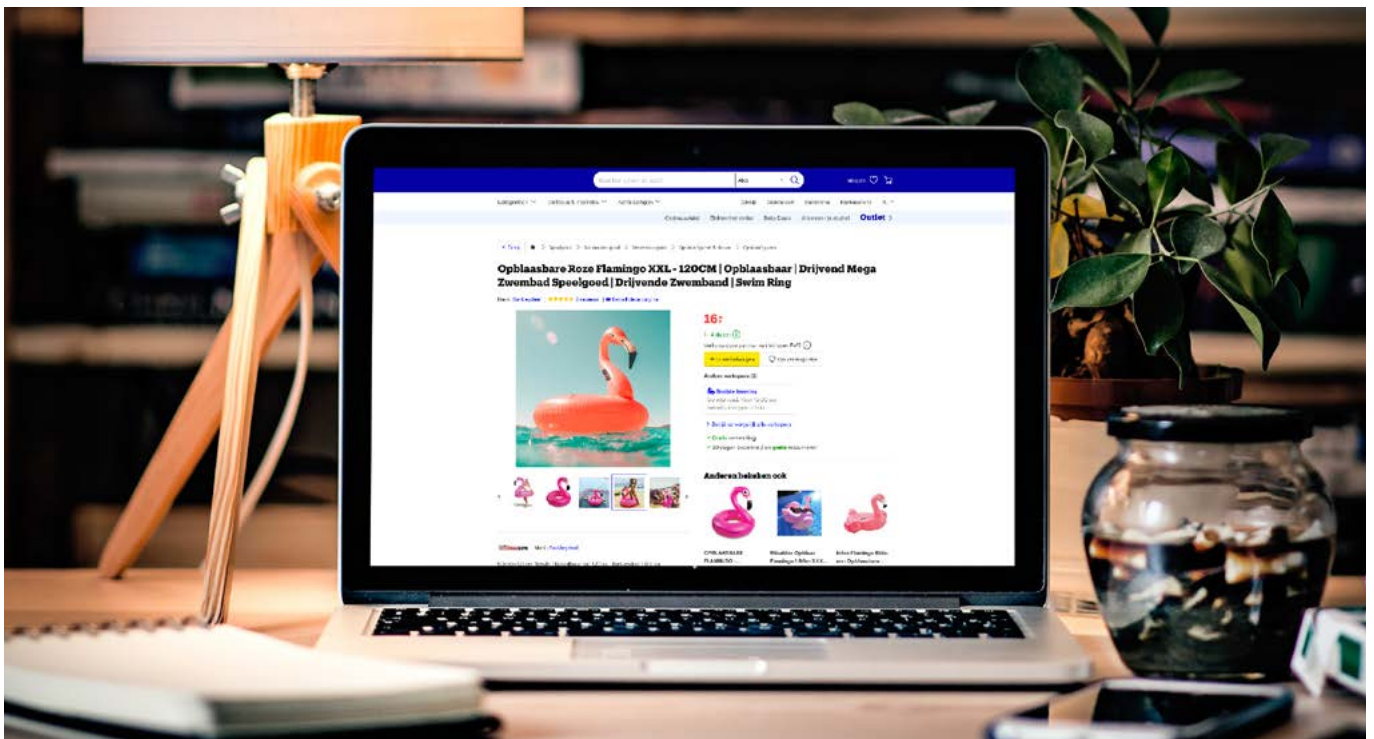


Whitepaper

Barcodes: Wat leveren ze u op?

Hoe meer data u aan de GS1 barcode koppelt,
hoe beter u verkoopt





GS1 barcode: het paspoort voor uw product!

Een GS1 barcode is als een paspoort voor uw product. Met onze code kan uw product werkelijk overal verkocht worden.

- Wereldwijd 100% uniek: Een GS1 barcode is hét wereldwijde paspoort voor uw product.
- Overall geaccepteerd: Elke webshop en fysieke winkel accepteert GS1 codes.
- GS1 code = EAN code: EAN is de oude naam van de GS1 code.

In de eerste whitepaper '[Een wereld vol barcodes](#)' gaat het over waarom de GS1 barcode het wereldwijde paspoort voor uw product is. Deze tweede whitepaper geeft antwoord op de vraag: hoe benut u het volledige potentieel van de barcode? We geven u inzicht, praktische informatie en handvatten.

6x voordeel bij gebruik GS1 barcode

De artikelnummers van de barcode spelen een cruciale rol in de unieke, wereldwijde identificatie van uw product. En dat in iedere fase van de levensloop van uw product. Ze helpen onder andere bij voorraadbeheer, inkoop, presentatie, verkoop, orderpicking en levering. Laat deze zes voorbeelden van ondernemers u inspireren voor een succesvolle lancering van uw product in de winkel en online.



1 Uw unieke EAN op uw unieke product

GS1 barcodes worden universeel gebruikt bij alle retailers, distributeurs en softwareleveranciers. U zorgt er met deze barcodes voor dat uw producten voor altijd aan uw bedrijf zijn gekoppeld. En juist als u groeit is dit essentieel. We adviseren daarom dat als u uit uw nummerreeks loopt (door bijvoorbeeld een toename van het aantal producten dat u verkoopt) niet zelf door te nummeren. U hindert daarmee niet alleen uzelf maar ook andere verkopers. U gebruikt als het ware de productcode van iemand anders, met daaraan gekoppeld een totaal ander product.

Gert-Jan Vlaming en Erwin Eikema van Phing-Thing: 'De barcode is een belangrijke mijlpaal in het proces van ondernemen, je begint met een inschrijving bij de Kamer van Koophandel, dat is één mijlpaal. De barcode is een volgende mijlpaal. Het zegt ook: je bent uit het proces van prototypen, nu is het echt.' [\[Lees het hele verhaal\]](#)



2 Wereldwijd verkopen

Vergelijk de barcodes met IP-adressen: als in het begin niet enkele mensen hadden afgesproken dat iedereen die op het internet is aangesloten een uniek IP-adres heeft, dan had internet nu niet gefunctioneerd. Zo is de GS1 barcode als een wereldwijd paspoort voor uw product. Hiermee kan uw product echt overal verkocht worden. Bijvoorbeeld bij bol.com of Amazon maar ook in het schap bij Albert Heijn of Karwei.

Ruben Korthuis van Uiltje Brewing Company: 'Barcodes zijn briljant, ze praten met alle systemen in de wereld' 'Zodra je wordt opgepikt door grote spelers, krijg je te maken met 'grote systemen'. De barcodes zijn voor de noodzakelijke logistiek een briljant systeem. Ze praten met alle systemen in de wereld.' [\[Lees het hele verhaal\]](#)



3 Geen goede code: uw product gaat uit de webshop

Stel dat u een bestekset wilt aanbieden, maar dat er online een afbeelding van een jurk verschijnt. De aanbieder van de jurk heeft de barcode officieel gekocht. Uw elders aangeschafte barcode wordt door vele online platformen niet geaccepteerd. Het omzetten van een foute productcode naar een officiële GS1 code levert voor zowel een webshop als voor u veel gedoe op. U neemt het risico dat uw product tijdelijk uit het digitale schap wordt gehaald en dat de verkoop stopt tot u een officiële barcode heeft.

Erik Andriessen van Voetbalgeschenk.nl: 'Voor bol.com en Amazon moet je toch de echte GS1-barcodes hebben': "Ik had eerst een paar barcodes voor weinig geld gekocht bij een andere aanbieder. Maar als je bij bol.com en Amazon wilt gaan verkopen, kun je daarmee niet aankomen. Die vragen standaard om codes van GS1. Barcodes garanderen dat je je producten altijd kunt verkopen." [\[Lees het hele verhaal\]](#)



4 Optimaliseren online zichtbaarheid van producten

Uw EAN, uw listing, de reviews over uw product, daar gaat het om. De unieke productnummers uit de barcode helpen webshops bij het optimaliseren van de zichtbaarheid van een product in zoekmachines. U profiteert met de barcode van de vastgelegde productdata. Denk aan de zin "andere mensen kochten ook ...". Die informatie is gekoppeld aan uw product.

Joyce Verberg van Sambalproeverij: 'Met een barcode weet iedereen wie je bent': "Zonder een barcode ben je gewoon anoniem. Met die code weet iedereen waar het product vandaan komt en wie jij bent." [\[Lees het hele verhaal\]](#)



5 Voorraadbeheer dat vanzelf gaat

Het hele proces, van bestellen tot verzenden, automatiseren. Dat proces begint bij de barcodes.

Guido Breedveld van Kleurenwaaier.nl: 'Ons voorraadbeheer gaat straks vanzelf': "Als een product op is, gaat er automatisch een nieuwe bestelling naar de fabrikant. Dat scheelt ons heel veel werk, je grijpt nooit meer mis. Je ziet veel beter wat je inkoopt en je ziet meteen welk product goed loopt en welke niet." [\[Lees het hele verhaal\]](#)



6 Welke producten verkopen het beste

Ondernemers zijn natuurlijk benieuwd naar de verkoopresultaten. En in welke winkel of op welke platformen uw producten goed verkopen of het juist iets minder doen. Die informatie is door de barcodes eenvoudig te verkrijgen en dat geeft u waardevolle informatie

Marijke de Laat van Bouillon Brothers: 'Barcodes op onze bouillon leveren een schat aan relevante verkoopdata': "Barcodes zijn data. Daar draait alles om. Meten is weten en de barcode is daarvoor een prachtig vehikel." [\[Lees het hele verhaal\]](#)

Tijd om te verkopen

Als startende ondernemer heeft u weinig tijd en middelen, dus wilt u zich focussen op wat er nu moet gebeuren. U heeft een geweldig product, het is tijd om met uw product aan de slag te gaan en te voldoen aan de eisen die marktplaatsen of retailers van u vragen.

1. Codeer uw producten juist

→ U zorgt met de juiste codes ervoor dat uw producten voor altijd aan uw bedrijf zijn gekoppeld terwijl u groeit.

2. Maak uw product zoekmachinevriendelijk

→ Wanneer een zoekopdracht slecht is geoptimaliseerd, hebben producten een slechte positionering voor 'digitale schappen', waardoor ze moeilijker te vinden, te selecteren en te kopen zijn.

Search

```
"gtin":  
"00614141003211"
```

3. Voeg complete en duidelijke productinformatie toe

→ Productinformatie beïnvloedt sterk alle winkelbeslissingen, ongeacht het kanaal. Wanneer de informatie niet beschikbaar is, kopen ze het product niet of ergens anders.

4. Help de consument met het juiste beeld

→ Geef met foto's een goede indruk van hoe het product eruitziet.
→ Uit onderzoek blijkt dat duidelijke productafbeeldingen 78% van de online kopers verleiden. En andersom: u frustreert uw consument als een product online niet lijkt in wat hij uiteindelijk thuis geleverd krijgt.

Pick me up!





Uw bedrijf, uw product, uw barcode

De identificatie van producten met een unieke barcode wordt alleen maar belangrijker. Die unieke productcode is de sleutel naar achterliggende informatie. Wij gingen in gesprek met Frits van den Bos, manager innovatie bij GS1 Nederland over de voordelen én de risico's bij het gebruik van niet officiële productcodes en de door GS1 uitgegeven codes.

Als ondernemer wilt u dat uw product overal verkocht kan worden. In de eerste plaats bij alle platformen zoals bol.com en Amazon maar later misschien ook wel bij verschillende grote winkelketens.

Vertel eens waarom een ondernemer niet elders een barcode moet aanschaffen?

Het is belangrijk dat ze gelijk een goede code aan hun product koppelen. Het levert voor de ondernemer direct en ook in de toekomst voordeel op. Ze maken met een GS1 productcode hun product online én offline kenbaar aan marktplaatsen, verkopers én klanten.

Biedt de aanschaf van een productcode bij GS1 écht voordelen?

Ja, door de GS1 productcode die aan het product hangt, met de bijbehorende informatie, weten afnemers en marktplaatsen dat het product 'echt' is

en de ondernemer krijgt voorrang op imitaties.

Het helpt dus ook om productimitaties en namaak-artikelen tegen te gaan. In combinatie met een merk- of productregistratie is de positie en veiligheid maximaal gewaarborgd. Hij kan bijvoorbeeld aangeven dat hij onder zijn EAN niets verkocht heeft. Andere aanbieders die met zijn product aan de haal zijn gegaan gaan kunnen vervolgens geweerd worden van die online marktplaats(en).

Hoe kan een ondernemer ervoor blijven zorgen dat het zijn product is en blijft?

Veel online marktplaatsen hebben tegenwoordig een 'brand protection program' dat de ondernemer tegen misstanden en counterfeiting beschermt. Hiervoor gebruiken ze een juiste productcode én merk- of productregistratie. Daarom stimuleren we naast aanschaf van officiële GS1 codes ook het registreren van zijn merk. Wij zien ook gebeuren dat wij toegang krijgen tot de database van een brandbureau zodat wij kunnen zien welke merken zijn geregistreerd. Dat geven we vervolgens door aan marktplaatsen als Ebay en Amazon. Dat maakt het makkelijker om op te treden.

“Doe het meteen goed en gebruik GS1 productcodes”

Kijkje in de keuken van Intergamma

Manager Ingmar Hensbergen van Intergamma over het belang van de juiste productinformatie

Het op orde krijgen en houden van de juiste productinformatie is een hele klus. De barcode is hiervoor de basis. Aan het unieke artikelnummer wordt informatie over een product toegevoegd. Zo is Intergamma continue bezig met het optimaliseren van hun productdata voor hun webshops van Gamma en Karwei. Aan het woord datamanager van Intergamma Ingmar Hensbergen.

Intergamma

Intergamma BV exploiteert op franchisebasis de bouwmarktformules GAMMA en KARWEI, met bijna 400 bouwmarkten in Nederland en België. Ook hebben ze 9 eigen bouwmarkten en per bouwmarktformule een webshop.

“Data. Niet zomaar een dingetje”

“Data zijn bij Intergamma echt het hart van de operatie. Niet zomaar een dingetje voor de webshop. Zo’n 80% van onze klanten begint zijn oriëntatie of zoektocht online. We hadden vorig jaar meer dan 7 miljoen voorraadchecks op onze website. Dat betekent dat je product echt online in de data moet staan, anders kan de klant het nooit in de voorraad terugzien. We zien echt aan de cijfers dat een product niet verkoopt als het niet in de data zit. Nergens, ook niet in de winkel. Bovendien willen we onze klanten overal dezelfde ervaring geven, in de winkel, in de webshop, op zijn mobiel, op de zuil, overal. En data spelen een cruciale rol in dat hele proces.”

*“Geen data, geen verkoop.
Nergens.”*

Verkopen en informatie

“Ook in de commercie groeit de datastroom enorm. We hebben iedere dag nieuwe producten en productgroepen. En nieuwe producten brengen nieuwe kenmerken met zich mee. Maar we breiden de data niet zomaar uit. Veel datavelden geven veel commerciële mogelijkheden, maar kosten ook veel aan administratie en onderhoud. Daar balanceren we tussen.” Zo kent een pak laminaat bijvoorbeeld zomaar 70 kenmerkavelden, maar een ingewikkelder product als verlichting misschien wel 170.”



Ingmar Hensbergen

Online filteren naar het juiste product

“Steeds meer datavelden is nodig om onze klanten zo snel mogelijk naar het juiste product te laten filteren. Zoekt hij een verlichtingsarmatuur? Dan willen we hem laten zoeken op het materiaal of de stijl, op de maat, het merk, de lampsoort, binnen- of buitenverlichting en nog veel meer. Al die kenmerken moeten er dus van alle armaturen inzitten, anders komen ze niet in de klantselectie naar boven. En als je bij ieder armatuur een bijbehorende lamp wilt verkopen moet je van alle lampen weten in welke soorten armaturen ze passen. Lukt dat niet, dan koopt de klant er in ieder geval geen lamp bij. En in het ergste geval koopt hij het armatuur ook niet bij ons maar bij een ander waar hij wel 100% zeker de bijpassende lamp kan vinden.” Artikeldata werkt soms heel nauw. Wij maken het bijvoorbeeld mee dat een verffabrikant in drie verschillende verffabrikanten de term camouflage op drie verschillende manieren spelde. Nou, die vind je dus in een systeem nooit meer terug.”

Goede data helpt kleine en grote leveranciers zelf ook verder

“Het is echt niet zo dat de grote fabrikanten hun data automatisch beter voor elkaar hebben dan de kleintjes.” Hensbergen stelt dat goede data de leveranciers zelf ook verder helpen. “We merken dat die leveranciers meteen meer omzet maken, hun assortiment uitbreiden en we vaker commercieel aan tafel zitten.”



Wist u dat?

Barcode levert schat aan informatie

Barcodes op producten leveren een schat aan relevante verkoopinformatie. En daar draait alles om. U krijgt inzicht in hoeveel u verkoopt en waar, welke productvariant het beste aanslaat. Dat zijn interessante gegevens waar u veel van kunt leren.

Honderdduizenden producten kunnen onderscheiden

Honderdduizenden verschillende artikelen, die over een half jaar weer vernieuwd of aangevuld worden. Dat is de realiteit van online verkoopplatformen. Productidentificatie en productinformatie moeten dan efficiënt worden georganiseerd. Naar de toekomst kijkend wordt het belangrijk om te bedenken hoe u onderscheidend kunt zijn met data, want u wilt uiteindelijk dat ze die boomachine bij u kopen en niet bij de concurrent.

Goed beeld zegt meer dan 1000 woorden

Visuele informatie kan retourzendingen voorkomen. Als zaken als formaat of productdetails beter worden belicht, krijgt de klant een beter beeld. Bijvoorbeeld bij aanschaf van een gereedschapskist. In de winkel zou u zo'n koffer even openen om te kijken of uw boomachine erin past. Online kan dat niet. Een foto van de binnenkant kan hierbij helpen en retouren voorkomen.

Data: de tijd tikt door bij productintroducties

Retailers moeten artikeldata op tijd in hun systemen hebben om de producten te kunnen verkopen. Als ze die data een dag te laat hebben, redden ze het niet meer om het artikel op de geplande datum te introduceren. Sommige informatie is wettelijk verplicht, zoals bij supermarkten etiketinformatie. Zonder die informatie kunnen ze een artikel online niet voeren.

'Kies Ik Gezond'-app van Voedingscentrum

Het Voedingscentrum heeft een app die consumenten helpt gezonde voedingskeuzes te maken. De 'Kies Ik Gezond'-app is ontwikkeld op verzoek van het ministerie van VWS. GS1 levert productinformatie over alle producten die te koop zijn in de supermarkt. In de app krijgen consumenten de voedingswaarden en ingrediënten te zien wanneer ze de GS1 barcode van een product scannen.



Aan de slag met uw barcode

1. Ga naar www.gs1.nl/barcodes
2. Maak een account aan
3. Bestel uw code
4. Start met verkopen!
5. GS1 is er natuurlijk voor u als u hulp nodig heeft.
Telefoonnummer customer support: (020) 511 38 88.

GS1 Nederland

Amsterdamseweg 206
1182 HL Amstelveen

Bereikbaarheid support

Maandag tot en met vrijdag tijdens kantooruren

customer support
(020) 511 38 88

Over GS1 en onze barcodes

Als onafhankelijke not-for-profit organisatie ontwikkelen en beheren we internationale standaarden voor de identificatie, het vastleggen en delen van gegevens. GS1 levert hét paspoort voor uw product.

Kijk voor meer informatie op onze website.
Heeft u hulp nodig? Wij helpen u graag.

[**info@gs1.nl**](mailto:info@gs1.nl)
[**www.gs1.nl**](http://www.gs1.nl)

