

Strawberries kiest Rackspace als strategische partner voor hosting

Strawberries

Strawberries is een full-service internetbureau gespecialiseerd in e-Commerce en self-serviceprojecten. Sinds 1997 ontwikkelt het bedrijf webstrategieën en vertaalt deze naar functionele internetoplossingen. Speerpunten van het bedrijf zijn maatwerk én kant-en-klare producten, of het nu gaat om online verkoop, informatie of merkpositionering. Organisaties kunnen bij Strawberries terecht voor een volledig internettraject. Van strategie tot conceptbepaling en van vormgeving tot technische realisatie. Bijvoorbeeld wanneer zij een webwinkel willen of als er op een andere manier via het web interactie plaatsvindt met klanten.

Victor Terpstra, commercieel directeur bij Strawberries: "Voor e-Commercebedrijven is het van groot belang dat het internetcontact met hun klanten soepel verloopt. Wanneer consumenten een webshop bezoeken, moet het gemakkelijk voor ze zijn iets te kopen. Wij zoeken daarom altijd naar manieren om consumenten te verleiden tot een aankoop. Voor organisaties die op een andere manier via het web interactie hebben met hun klanten, zorgen wij ervoor dat dit contact zo simpel en gebruiksvriendelijk mogelijk is geregeld. Bijvoorbeeld met een applicatie waarmee consumenten hun klantgegevens zelf kunnen wijzigen. Wij worden dus ingeschakeld wanneer er via een webapplicatie transacties plaats moeten vinden of er op een andere manier interactie is met klanten."

Online strategie

Strawberries is gespecialiseerd in volledige internettrajecten waarbij zij de merkpositionering tot en met de technische realisatie voor hun rekening nemen en de ontwikkeling en hosting uit handen nemen. Na het opstellen van een bij de klant passende online strategie wordt door Strawberries een webapplicatie ontwikkeld en uitgewerkt. "Wanneer wij voor klanten aan de slag gaan, starten wij met het bepalen van de online strategie. Hierop volgt een tot in de puntjes uitgewerkt online concept. Wij vertalen dit vervolgens naar een grafisch en functioneel ontwerp. Daarbij richten wij ons op functionele, meetbare oplossingen waarbij de eindgebruiker centraal staat", vertelt Terpstra.

"Door nauw samen te werken kunnen we onze kennis van het internet koppelen aan de kennis van onze opdrachtgever. Hierdoor ontstaat een oplossing die aansluit bij de specifieke kenmerken van de wereld waarin de doelgroep van de opdrachtgever zich bevindt en het optimale haalt uit de mogelijkheden die het internet biedt. De laatste stap in dit proces is het verfijnen van de applicatie die is bedacht door continu te blijven monitoren of de applicatie commercieel succesvol is en hier eventueel verbeteringen in door te voeren. Ook zorgen wij ervoor dat de oplossing bij een externe partij wordt gehost."

De klantengroep van Strawberries bestaat voor een groot deel uit retailers zoals V&D, Karwei, Invito, Shoeby Fashion en Bandolera. Maar ook stichtingen en overheidsinstellingen zoals het ministerie van Buitenlandse Zaken en Meld Misdaad Anoniem weten het internetbureau te vinden. Klanten kunnen

kiezen voor een standaard- of maatwerkoplossing. "Als klanten kiezen voor de standaardoplossing, werken wij binnen een bepaald stramien. Zo'n oplossing is iets algemener, maar is vergelijkbaar met een heel goed confectiepak. Daarnaast verzorgen wij maatwerktrajecten, waarbij alle wensen van de klant in de oplossing worden geïntegreerd. Zo'n totaaloplossing is te vergelijken met een maatpak. Onder de dienstverlening vallen dan ook de logistiek, het ontwikkelen van de webshop en de technische realisatie en hosting", vertelt Terpstra.

Professioneel en servicegericht

"Wij zijn begin dit jaar met Rackspace in contact gekomen toen wij op zoek waren naar een betrouwbare partij om de webshop van damesmodemerk Bandolera te hosten. Dit was een Europees project en het moest allemaal heel snel gebeuren. Tijdens het gesprek dat wij met hen aangingen, klikte het direct. Maar de dienstverlening die Rackspace biedt, heeft uiteindelijk de doorslag gegeven om met hen in zee te gaan. Het is een professionele en servicegerichte partij die 24/7 voor ons klaarstaat. En, niet onbelangrijk, door de schaalgrootte die zij bieden, zijn zij heel betrouwbaar. Rackspace geeft bijvoorbeeld garanties over het vervangen van hardware. Zij garanderen dat zij altijd alles op voorraad hebben en dit binnen één uur is gebeurd. Wij hebben met Rackspace gekozen voor erkende kwaliteit. En wij zijn daarin absoluut niet teleurgesteld. Rackspace heeft binnen hele korte tijd de hosting goed opgezet. Binnen twee weken kon de webshop live gaan."

Doordat het traject met Bandolera zo'n positieve ervaring bleek, benaderde Strawberries Rackspace om partner van het internetbureau te worden. "Wanneer wij een klant een totaaloplossing bieden, moeten wij er zeker van zijn dat alle partijen waarmee wij samenwerken betrouwbaar zijn", licht

Terpstra deze keuze toe. "Alle schakels in de keten van de totaaloplossing moeten werken, van de logistiek tot de hosting. Voor ons was het een strategische keuze om voor Rackspace te kiezen als partner. Want laten we eerlijk zijn. Onze klanten maakt het niet uit door wie de applicatie wordt gehost. Die willen gewoon dat hun applicatie goed bereikbaar is en er geen problemen zijn. De tragedie van hosting is dat het voor de meeste partijen uit de e-Commercehoek iets is waar zij niet over willen nadenken. Het is wat dat betreft gewoon geen sexy product. Alleen als er iets mis gaat, staat iedereen op zijn achterste benen."



Victor Terpstra: "Wij hebben met Rackspace gekozen voor erkende kwaliteit"

Hoog kennisniveau

Over de zogenoemde Fanatical Support van Rackspace kan Strawberries nog niet meepraten.

Terpstra: "Alles loopt gewoon. Je merkt pas iets van support als het niet goed gaat, maar tot nu toe is dat nog nooit het geval geweest. Wat ik wel kan zeggen is dat Rackspace heel snel reageert op vragen en er binnen de organisatie een hoog ken-

nisniveau is. De medewerkers weten waar zij het over hebben en maken hun beloftes waar." In de toekomst denkt Terpstra nog vaak samen te werken met Rackspace. "Nadat het Bandolera-project was

afgerond zijn wij voor een tweede klant aan de slag gegaan. Momenteel zijn wij gezamenlijk aan het tenderen voor een derde traject. Ik verwacht dat dit in de toekomst alleen maar meer wordt.