

Van pakketstress tot succes:

Hoe Viteezy groeide van 40k naar 100k orders



Studievrienden Frans Peters en Bas van Klaveren startten 5 jaar geleden hun bedrijf, Viteezy. Een abonnementsdienst voor gepersonaliseerde vitamines, mineralen en kruiden. We spreken Frans over de enorme groei die het bedrijf meemaakte. Over de logistieke uitdagingen die daarbij kwamen kijken. En over hoe de samenwerking met PostNL Fulfilment heeft gezorgd voor meer tijd en focus voor de juiste dingen.

In 2 dagen 4 keer zoveel klanten

Na de inzet van influencer-marketing begon de start-up pas echt te lopen. Overdag waren ze druk met de marketing en de verdere ontwikkeling van het product. In de avond stonden Frans en Bas tot 02.00 uur 's nachts met familie en vrienden bestellingen in te pakken. Het kantoor stond vol met doosjes. De echte doorbraak kwam na deelname aan het tv-programma Dragons' Den. Frans zegt daarover: "Na de uitzending zijn we zo gigantisch hard gegroeid. We hadden in 2 dagen ineens 4 keer zoveel klanten."

"We stonden tot 2.00 uur 's nachts bestellingen in te pakken. Toen PostNL Fulfilment het voorraadbeheer, de orderpicking en verzending uit handen nam, kon het hele team zich weer focussen. Dankzij die focus zijn we zo gegroeid."

- Frans Peters, medeoprichter Viteezy.

Op zoek naar een betrouwbare fulfilment-partner

Een kantoor vol doosjes werd de compagnons te gek. Ze moesten op zoek naar een betrouwbare partner die het fulfilment proces uit handen kon nemen. Uitdagend, want het logistieke proces van Viteezy is niet standaard. "Er zijn meer dan 10.000 verschillende gepersonaliseerde mogelijkheden.

Ga dat maar eens in een standaard proces gieten", vertelt Frans. Daarnaast is het belangrijk dat de zendingen precies op tijd geleverd worden. "Een abonnementsmodel is namelijk alleen succesvol als je precies op het juiste moment levert. Je wilt niet dat de klant zonder vitamines komt te zitten, maar ook niet dat iemands aanrecht vol met doosjes staat," aldus Frans.

Een fulfilment-proces op maat

Het unieke logistieke proces van Viteezy, vroeg om een op maat gemaakte fulfilment-oplossing. Dus om de tekentafel met elkaar. De compagnons puzzelden samen met PostNL Fulfilment aan een uniek proces dat succesvol is doorgevoerd. Hoe dit er in de praktijk uitziet? Hun gepersonaliseerde producten worden eerst samengesteld door een externe partij. Die leveren al die verschillende producten aan bij het PostNL fulfilmentcentrum. Hier worden ze vervolgens opgeslagen, verwerkt en verzonden.

Van 40.000 naar 100.000 orders

De zorgen over op tijd leveren en de lange nachten doorwerken met het hele team waren voorbij. Het kantoor fungeerde niet meer als opslagruimte en het team kon zich weer focussen op hun hoofdtaken. Die focus zorgde ervoor dat Viteezy kon groeien van 40.000 naar 100.000 orders per jaar. En daar blijft het niet bij. Frans vertelt enthousiast over de verdere ontwikkeling van het product, de uitbreiding van het team met een orthomoleculair therapeut en arts, uitbreidingsplannen naar het buitenland en ideeën voor een app. Door het fulfilment-proces uit handen te geven, heeft Viteezy zijn focus weer op de toekomst.



Over Viteezy

Viteezy start in 2019 met een goed idee van de pas afgestuurde Frans Peters. "Een abonnement op vitamines, geheel gepersonaliseerd, zodat mensen de juiste vitamines slikken. Dat was er nog niet in de overweldigende markt van supplementen", aldus Frans. Met dat idee klopt hij aan bij zijn oude studievriend Bas van Klaveren. Die zegt zijn vaste baan met leaseauto op om samen dit avontuur aan te gaan. En zonder spijt, want Viteezy is uitgegroeid van start-up tot volwassen bedrijf.

Wil je meer weten over Fulfilment?

Lees [hier](#) meer of neem [direct contact](#) met ons op. We vertellen je graag meer over de mogelijkheden!