

040

Tekst VALENTIJN KONINGSBERGER
Beeld AAFKE HOLWERDA



**'WE BEGELEIDEN
DE CONSUMENT
NAAR DIE ENIG
ECHTE BESTE DEAL'**

PITCH

WINKEL- PARADIJS

MET YIPPIE! WAS SHOPPEN NOG
NOOIT ZO OVERZICHTELIJK ÉN VOORDELIG.

Het is een drukte van jewelste op de derde verdieping van het Amsterdamse B-gebouw. Als bijen rond een korf vliegen jonge ondernemers de kantoorruimte in en uit. Zo ook Maurice Kroon, oprichter en ceo van Yippie!. Klokslag tien uur komt hij na een andere afspraak binnenrennen en steekt direct van wal. 'Yippie! is ontstaan uit persoonlijke ergernis. Consumenten worden tijdens het shoppen overladen met "beste deals", waardoor het lastig is om met vertrouwen een juiste keuze te maken. We hebben Yippie! ontwikkeld om een eind te maken aan dit wantrouwen en de consument te begeleiden naar die enig echte beste deal.' Hoe werkt het in de praktijk?

'Yippie! is een persoonlijke shopping assistent voor je internetbrowser en smartphone. Elke keer als de consument een product online bekijkt of een fysiek product scant, gaat Yippie! op zoek naar een snellere, betere en veilige deal. Je krijgt een overzicht van alle aanbieders, waarna een weloverwogen keuze kan worden gemaakt op basis van prijs, levertijd of garantievoorwaarden. Daarnaast monitort Yippie! voortdurend op malafide webshops, waardoor alle voorgedragen deals ook veilig zijn. We zijn dus veel meer dan een prijsvergelijker.' Wat Yippie! volgens Kroon tevens onderscheidt is dat ook retailers worden bediend. 'Die krijgen de mogelijkheid direct in te spelen op het onlineaanbod. Zij kunnen de geïnteresseerde consument een persoonlijk aanbod doen dat beperkt geldig is. Hierdoor zullen sneller aankopen worden gedaan en wordt een bezoek aan een voor de retailer dure vergelijkingswebsite voorkomen.' En hoe bedient Yippie! zichzelf? 'Wij ontvangen een vast percentage van elke verkoop die via ons plaatsheeft.'

Wat in november 2013 begon met twee man is inmiddels uitgegroeid tot een vijftienkoppig team. 'We gaan als een speer. Het heeft ons enorm geholpen dat we in 2014 met tien andere startups werden uitverkoren om deel te nemen aan Startupbootcamp. In drie intensieve maanden konden we onze ideeën in een snelkookpan verder uitwerken en geld ophalen.' Het succes van Kroon en zijn team is niet onopgemerkt gebleven: afgelopen zomer won Yippie! de prijs voor Beste Retail Innovatie 2015. Maar er is meer reden tot juichen. Na eerdere financieringsrondes en een crowdfundingcampagne staken business angels onlangs zeshonderdduizend euro in het bedrijf. 'Dat geld gaan we goed besteden. Zo lanceren wij onze app, waarmee iedereen in fysieke winkels ter plekke kan checken wat de beste deal is.'

Maar het succes van Yippie! valt of staat natuurlijk met het aantal gebruikers. Echter, hoe kom je op de (mobiele) apparaten van consumenten terecht? Dat is wellicht de achilleshiel van dit concept. Kroon geeft toe dat er, mede als gevolg van de snelle groei, te weinig aandacht is besteed aan exposure. Een deel van het opgehaalde geld is dan ook gereserveerd voor marketing, zowel on- als offline. 'Hoewel het gebruikersaantal elke week met elf procent stijgt, zijn we uit op een nog snellere groei. Daarom gaan we binnenkort met promotie-teams de straat op en starten we ook een grote onlinecampagne.' Plannen voor de toekomst heeft Kroon dus genoeg, maar de stap naar het buitenland stelt hij nog even uit. 'We concentreren ons nu vooral op de Nederlandse markt. We streven naar honderdduizend gebruikers, daarna zien we wel verder.'

MAURICE KROON

(28) is oprichter en ceo van Yippie! **Was eerder** oprichter van StudentTutors en Studentify **Studeerde** internationale business administration (VU Amsterdam), international management (ESC Toulouse) en strategic management (RSM Rotterdam)

Favoriete site Hacker News (<https://news.ycombinator.com>)

