

Bynco.com wil 'soort bol.com voor auto's' worden

20-09-2017 16:17



Bynco.com wil niet alleen eigen auto's via zijn webwinkel blijven verkopen. "We hebben de ambitie om de komende jaren uit te groeien tot een soort bol.com of Coolblue voor auto's", zegt general manager Jeroen Veldman tegenover [RetailTrends](#).

Bynco.com werd begin dit jaar in de markt gezet als eerste webwinkel voor auto's, waarbij klanten met iDEAL kunnen betalen en de auto nog dezelfde week thuisbezorgd krijgen. Bynco.com maakt gebruik van het inkoopnetwerk van zijn moederbedrijf AutoBinck Group, maar denkt er dus ook over om het concept voor anderen toegankelijk te maken.

Concreter is het plan om klanten ook te helpen bij de inruil van hun huidige auto, vertelt Veldman. Er worden met meerdere partijen gesprekken gevoerd om te kijken of klanten een gegarandeerd bod gedaan kan worden. "In het betaalproces kunnen we dat aftrekken van de verkoopprijs."

Snelheid is daarbij van groot belang, stelt hij. "Het idee is dat we daarna, op basis van extra informatie of handelingen, proberen een hogere inruilwaarde voor de klanten te realiseren. Dat bedrag krijgen ze dan teruggestort op hun rekening."

Op [RetailTrends](#) wordt uitgebreid ingegaan op het concept van Bynco.com, een van de tien RetailRookies van dit jaar.