

Ceo Sarenza: Nederlanders veeleisend

25-04-2012 00:00

De Nederlandse consument is zeer prijsbewust en heeft hoge eisen wanneer het gaat om service. Dat concludeert Staphane Treppoz, ceo van de Franse schoenenwebshop Sarenza na het uitpluizen van de Nederlandse markt.

Sarenza ging maandag online in ons land. "We moesten zorgen dat alles optimaal functioneert, van de service tot de betalingsmethoden", aldus Treppoz. "We hebben namelijk forse concurrentie op de Nederlandse markt."

Treppoz zegt niet alleen de Nederlandse markt, maar ook de Nederlandse consument als een uitdaging te zien. "Italiaanse vrouwen willen alleen maar sexy schoenen, Duitse consumenten willen comfortabele schoenen, maar de Nederlandse klant wil alles." Wel verwacht de etailer hier een forse groei cijfers te kunnen boeken. Nederland moet één van de grootste afzetmarkten van de online schoenenverkoper te worden.

"We gaan ons onderscheiden door de hoeveelheid verschillende merken en stijlen die we verkopen. En op service. Zo rekenen we geen verzend- en retourkosten, is retourneren mogelijk binnen honderd dagen en krijg je je geld binnen 72 uur terug."