

Lucardi stimuleert online verkopen via bol.com

15-07-2014 10:39

Juweliersketen Lucardi haalt via bol.com omzet binnen die gelijkstaat aan die van twee eigen winkels. De Plaza-partner van bol.com boekt inmiddels zeven à acht procent van zijn omzet via zijn online activiteiten. Dat zegt managing director Theo Koomen in gesprek met RetailNews. "Dat zijn cijfers die je in onze branche eigenlijk alleen in Engeland terugziet."

Lucardi is inmiddels zo'n vijf jaar online actief met een eigen webwinkel. Hoewel de winkelketen al 'heel tevreden' was over zijn online activiteiten, nam Koomen eerder dit jaar contact op met bol.com om te polsen in hoeverre de etailer van plan was uit te breiden naar de juweliersbranche. Toen de winkel Sieraden & Horloges afgelopen mei geopend werd, was Lucardi één van de eerste Plaza-partners.

Het Plaza-concept biedt kleine en grote aanbieders de mogelijkheid om hun assortiment online beschikbaar te stellen voor ruim 4,5 miljoen klanten van bol.com, zegt director Plaza Machiel Tiddens. Sinds 2011 hebben ruim vijfduizend zakelijke verkopers zich aangemeld bij bol.com, die gezamenlijk goed zijn voor meer dan een miljoen nieuwe artikelen. Met het Plaza-concept zorgt bol.com volgens hem dat ook de juwelier met één dorpswinkel zijn sieraden door heel Nederland kan verkopen. "Sommige winkels zien daardoor hun omzet stijgen met wel vijftig procent."

Ook Lucardi wil via de samenwerking meer klanten voor zijn online activiteiten te werven. Zo bleek dat niet iedereen het assortiment online kon vinden, waardoor Lucardi volgens de directeur ging concurreren met andere aanbieders van cadeaus. De winkel op bol.com draait vanaf de eerste dag goed, stelt Koomen. "In no time hadden we de eerste 1300 orders binnen. Al hielp het dat we rond Moederdag van start gingen."

Lucardi moet over elke transactie een commissie afstaan aan bol.com. Dat geld wordt echter snel terugverdiend door een rem te zetten op andere marketingkanalen, zegt hij. "Waar veel online partners niet verder gaan dan een productfeed, heeft bol.com al een hele winkel gebouwd. Je krijgt er dus echt wat voor terug." Dat het aanbod op bol.com ten koste gaat van de verkopen via Lucardi.nl, bestrijdt hij. "Dat heb ik nog nergens terug kunnen zien."

Lucardi wil het partnerschap graag zo ver mogelijk integreren met zijn fysieke winkels. Klanten kunnen nu onder meer de online bestellingen bij bol.com retourneren in één van de 94 filialen van de winkelketen. De volgende stap is het klanten via bol.com mogelijk maken om producten te laten graveren of voor aankoop te bekijken in de winkel. "Ik ben zo eerlijk om te zeggen dat ook daar weer kansen voor ons ontstaan", aldus Koomen.