

Jumbo wil concurreren met Action en Blokker

02-06-2015 22:00

Jumbo gaat zijn online assortiment uitbreiden om de concurrentie met winkelketens als Action en Blokker aan te gaan. Dat zegt e-commercedirecteur Roland van den Berg op het event E-commerce Live! "Ik zie geen enkele reden om niet een miljoen artikelen in plaats van twintigduizend te verkopen."

Jumbo verkoopt sinds kort barbecues van het merk Barbecook, die alleen online te koop zijn. "Voor de leverancier was dat eveneens spannend, omdat online ook de laagsteprijsgarantie geldt", zegt Van den Berg. De verkoop ziet hij 'puur als een test'. "Als het groot wordt, gaan we er meer op inzetten. Anders gaan we nadenken hoe we het beter kunnen doen."

Van den Berg gaf eerder tegenover Emerce al aan andere productcategorieën dan food niet uit te sluiten voor zijn webwinkel. Dat was ook één van de redenen waarom de supermarktketen voor zijn webwinkel voor een .com-variant koos. "De kortere versie biedt de mogelijkheid om in de toekomst andere zaken dan boodschappen onder één label te hangen."

Jumbo breidde zijn assortiment onlangs al uit met bloemen, terwijl er flink is geïnvesteerd in de back-end om klanten bijvoorbeeld zowel drie appels als drie kilo appels te laten bestellen. "Het assortiment is heel belangrijk voor ons, zeker de uitbouw. Daar gaan we de komende tijd hard aan gaan werken, zodat het versterkend aan de winkels is", aldus de e-commercedirecteur.

Behalve nieuwe productcategorieën komt ook het assortiment van zijn Foodmarkten in Breda en Amsterdam online beschikbaar. "Online verse sushi en andere maaltijden kunnen ook op Jumbo.com besteld worden", geeft Van den Berg aan. Het is volgens hem de eerste stap om zich met zijn assortiment te onderscheiden. De supermarktketen komt ook met een eigen maaltijdoplossing voor twee, vier of zes personen. "Geen premium, Amsterdam-Zuid-achtige, chique maaltijden, maar wat de klant dagelijks eet voor een normale prijs", aldus de topman.

Nu de infrastructuur staat is het volgens hem eenvoudiger om meer assortiment toe te voegen. "Of met HelloFresh-achtige proposities te starten", doelt hij op het abonnementsmodel van zijn online concurrent.