

SuperTrash gunt 'local hero' de online omzet

11-04-2016 05:40

SuperTrash voorziet zijn nieuwe webshop als eerste modemerken in Nederland van een revenue-cashbackstelsel. Dat zegt oprichter Olcay Gulsen in het aprilnummer van RetailTrends.

SuperTrash groeide volgens Gulsen van leverancier naar retailer, waarbij het merk voor de verkooppunten de leverancier bleef. "Dat is niet de bedoeling", aldus Gulsen. De twee kanalen gingen elkaar beconcurreren, wat volgens haar steeds vaker leidde tot discussies met ondernemers.

De winkels van SuperTrash in ons land werden eerder dit jaar omgebouwd tot ST. studio, een luxe label zonder wholesale. "We houden ons SuperTrash-verkooppunten bij de lokale helden. Zij hebben ons groot gemaakt", aldus Gulsen. "Daarom wilde ik ook af van die wrijving en meer gaan samenwerken."

De nieuwe webshop met het revenue-cashbackstelsel gaat eind april live. Wanneer een klant iets online koopt, ziet SuperTrash aan de postcode wat het dichtstbijzijnde verkooppunt is. De online omzet belandt dan bij deze detaillist. Daarnaast kunnen klanten via click & collect ervoor kiezen hun pakket in die winkel op te halen.

Gulsen gaat in het aprilnummer van RetailTrends verder in op de veranderingen binnen haar organisatie. Zo heeft het bedrijf tegenwoordig geen directie meer en worden met ST. studio nog maar twee collecties per jaar uitgebracht. [Klik hier voor meer informatie over een abonnement.](#)