

Vente-Exclusive.com: 'Gemak is veel belangrijker prijs'

04-01-2017 04:33



Uit cijfers blijkt dat klanten vooral bij Vente-Exclusive.com kopen omdat het gemakkelijk is. Dat concludeert ceo Peter Gryndonck van de flashsale-site in het januarinummer van EtailTrends. "Gemak is eigenlijk veel belangrijker dan een lage prijs."

Klanten kopen volgens Gryndonck vaak producten die toch al op hun verlanglijstje staan. Zo weet een hardloper al een tijdje dat hij toe is aan nieuwe schoenen, als hij zo'n paar tegenkomt. "Die relevantie in het moment trekt hem over de streep", stelt hij.

Het winkelen gebeurt volgens de topman redelijk impulsgedreven, maar wel op een positieve manier. "Iemand heeft al een spijkerbroek en komt bij ons exact dezelfde tegen voor de helft van de prijs. We dringen zoiets niet zelf op", zegt hij.

De impuls komt volgens hem dus eigenlijk voort uit de merkvoorkeur. In de communicatie ligt de nadruk dan ook doelbewust op merken. "Moedig je mensen aan producten te kopen waarvan de kans groter is dat ze die terugsturen dan hebben beide partijen daar uiteindelijk niets aan."

Vente-Exclusive.com verkoopt voornamelijk restpartijen van bekende merken. Klanten moeten eerst lid worden, maar dat is niet iets wat de etailer 'cultiveert'. "Mochten merken daarmee akkoord gaan, dan zouden we de site snel openstellen, denk ik." Gryndonck gaat in het januarinummer van EtailTrends dieper in op de rol

van data binnen zijn bedrijf. [Klik hier voor meer informatie over een abonnement op EtailTrends.](#)