

Piet Zoomers richt pijlen op de longtail

30-06-2017 14:40



Piet Zoomers heeft de ambitie om 'een soort bol.com of Zalando' te worden, maar dan in de niche. De modeketen wil zijn aanbod vergroten met een longtailstrategie, vertelt mede-eigenaar Bas Zoomers tegenover [RetailTrends](#).

Afgelopen najaar werd de eerste koppeling tussen een leverancier en de webshop gemaakt. In navolging van DNR Jackets gaat Piet Zoomers ook op deze manier samenwerken met NZA New Zealand Auckland. De 'grote jongens' willen volgens Zoomers niet meewerken: "Die richten zich steeds meer op hun eigen kanalen, webshop en winkels, waar de marges vaak groter zijn."

Het idee voor de longtailstrategie ontstond toen Zoomers de conversie van de webshop analyseerde. "Die is vrij laag", stelt hij. Dat komt volgens de zoon van oprichter Piet Zoomers doordat er bij veel merken 'een klein beetje' wordt ingekocht. "Daardoor hebben we eigenlijk van alles niets. De eerste gedachte is dat we meer gaan verkopen, als we het aanbod vergroten."

Door de voorraad van andere partijen 'aan te docken' op de webwinkel, kunnen die producten ook in de fysieke

winkel worden verkocht. Daarvoor kijkt de retailer verder dan de huidige partners en zijn ook andere artikelen in beeld. Zo voert Zoomers gesprekken met een wijnwebshop. "Onder onze vlag kun je veel meer dan alleen mode verkopen. Maar ook dat is nog pionieren."

Bas Zoomers gaat in gesprek op RetailTrends verder in op de longtailstrategie van de modeketen. Ook vertelt hij over de veranderende consument en de fysieke ambities van Piet Zoomers. [Klik hier om het volledige interview te lezen.](#)