

'Bezorgabonnement slimme zet Bol.com'

ROTTERDAM Bol.com komt met een abonnement waarmee klanten voortaan ook voor producten goedkoper dan 20 euro geen bezorgkosten meer hoeven te betalen.

Voor 14,99 euro per jaar ben je lid van Bol.com Select. Volgens retaildeskundige Cor Molenaar is het een gouden zet van de Nederlandse webwinkel.

Wie veel kleine bestellingen plaatst, haalt het lidmaatschapsgeld er waarschijnlijk moeiteloos uit. Nu geldt bij de webshop dat alles boven de 20 euro gratis wordt thuisbezorgd. Een bestelling voor een bedrag onder de 20 euro kost 1,99 euro aan bezorgkosten. Met Select hoeft dat niet meer en hoeft ook niet meer worden bijbetaald om een product nog op dezelfde dag of op zondag te laten bezorgen.

„Een slimme actie, zonder meer”, zegt Molenaar, buitengewoon hoogleraar eMarketing aan de Rotterdam School of Management. Volgens Molenaar heeft Bol.com goed gespiekt bij Amazon, wereldwijd marktleider op het gebied van onlineshopping. „In de Verenigde Staten

zijn zo'n vijftien miljoen mensen geabonneerd op Prime, de tegenhanger van Select. Dat levert Amazon jaarlijks alleen al meer dan een miljard dollar cashflow op.”

En dan is er nog geen enkel product besteld. „De barrière om iets te kopen wordt hierdoor heel laag. Als er verzendkosten moeten worden betaald, denken mensen toch nog



Retaildeskundige Cor Molenaar.

wel even na voor ze iets bestellen”, weet Molenaar. Bol.com is de nieuwe service vandaag gestart met 300.000 producten, die op de website het label 'Select' hebben gekregen.

Het concern hoopt dat aantal de komende jaren uit te breiden naar ongeveer een miljoen. „De drempel om iets te bestellen nemen we nu zo goed mogelijk weg”, aldus Daniel Ropers, algemeen directeur van Bol.com.

Volgens Molenaar is het goed mogelijk dat andere grote webwinkels als Coolblue en Wehkamp in de voetsporen van de concurrent zullen treden. „Al zijn dat wel de enigen die dat echt kunnen. Het is allang geen vetpot meer om een webwinkel te runnen, aangezien er een flinke nivelleringsslag gaande is.” Dat neemt niet weg dat Bol.com met de introductie goede zaken doet, denkt hij.

