

Amazon in B2B?

04-08-2017 14:27



Veel CEO's van B2B-companies over de hele wereld halen hun schouders op over Amazon, aldus de analisten van Applico-Inc. Ze zien Amazon niet als bedreiging want:

- "Amazon kan nooit het gespecialiseerde assortiment bij elkaar brengen dat wij bieden."
- Of: "In ieder geval niet de kwaliteit die de professional nodig heeft."
- En: "Zeker niet gecombineerd met de services die wij de prof bieden."

De [analisten van Applico inc ontzenuwen die excuses één voor één](#).

Ze maken duidelijk dat:

- Amazon openlijk mikt op B2B;
- Amazon het potentieel van B2B even groot inschat als dat van B2C;
- Amazon een company als [Grainger](#) als expliciet mikpunt heeft;
- Amazon graag toetreedt tot gefragmenteerde markten;
- Amazon al een veelvoud van de professionele producten aanbiedt dan traditionele toppers (tot 3000%);
- Amazon zijn assortiment nog veel sneller uitbreidt;
- Amazon veel van de kwaliteitsproducten (85%) aanbiedt die de traditionele spelers exclusief achten;
- Dat veel leveranciers direct gaan via Amazon:

- Dat Amazon heus niet op je hele business mikt:
- Maar dat Amazon de traditionele B2B al heel veel pijn kan doen met een deel van die business.

[Check de analyse van Applicoinc.](#)

Amazon-beeld leenden we van [The Verge](#)

Marc Nelissen