

'Fabrikanten willen directe verkoop'

03-05-2013 02:00



Dit stelt strateeg Marijke van Moll op Frankwatching.com. “Een grotere omzet is niet de enige reden”, schrijft ze. “Als de fabrikant zelf rechtstreeks verkoopt, kan het bijvoorbeeld ook zelf data van de consument verzamelen en analyseren. Denk hierbij aan fysieke kenmerken, productvoorkeur en koopgedrag. Daarnaast kan de fabrikant een sterk merk creëren en behouden.”

Ook het verhogen van de service is een beweegreden, volgens haar. “A-merken kunnen zich met een zo goed mogelijke service inmiddels goed onderscheiden. Bovendien besteden retailers de service vaak uit aan de fabrikant, zodat zij hun eigen marges hoog kunnen houden. Daarnaast blijven de onlineconsumentenbestedingen stijgen, ondanks de crisis. Fabrikanten kunnen hierop inspelen door via directe onlineverkoop marktaandeel op andere spelers te veroveren”, aldus Van Moll.

Marc Nelissen