

B&Q start Klus-marktplaats

11-03-2022 12:35



Het platform-principe biedt een win-win-situatie volgens B&Q-topman Graham Bell.

- De zoektocht van consumenten start vaak online.
- Daarbij zoeken ze vaak op de betrouwbare website van B&Q.
- Daardoor trekt de website veel bezoek van relevante klusconsumenten.
- Dat maakt de website interessant voor derden om klusproducten aan te bieden.
- En dat geeft consumenten een nog breder aanbod van producten in bestaande B&Q-categoriën en nieuwe klus-categoriën.
- Zeker de combinatie met een netwerk van 300 fysieke winkel maakt het platform extra sterk.
- Die combi maakt click & collect instore of return instore mogelijk.



Introducing a new home improvement marketplace

A new product marketplace will offer customers a wider selection of products from trusted third-party sellers all in one place at diy.com

Customers will have more choice with:



An additional 100,000 products, available within 6 months



In-store returns for many marketplace products



Trusted third-party sellers

The marketplace will both expand existing ranges and add new categories, such as:



Wallpaper



Lighting

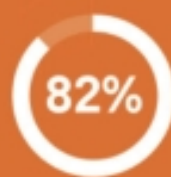


Power tools

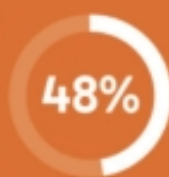


Small domestic appliances

Why is it being launched?



82% of our customers' journeys start online, so the marketplace multi-channel model will make shopping with us even more convenient



nearly half (48%) of online product searches in the US, UK & Germany started on marketplaces

There are many reasons for third-party sellers to join the B&Q home improvement marketplace



Access a popular and trusted retail site with significant traffic that is synonymous with quality



Reach a significant demographic of UK consumers



Work with one of the UK's most recognisable home improvement retail brands

How does it work?

1

Third-party sellers go through a verification process

2

Products listed on diy.com as 'sold and shipped by [seller name]'

3

Customer adds to basket and checks out as usual

4

Customer adds to basket and pays as usual

5

Third-party seller delivers to customer

6

Customers can return their orders via home collection or to any one of our UK stores

To find out more visit diy.com, or the **B&Q app**

Arjan van Oosterhout schreef onlangs [een MIX-artikel over de kansen voor platforms in DHZ-retail](#).

[Praxis-moeder Maxeda gaf eerder aan meer uit Marketplaces te willen halen](#). Maar in Arjans artikel toonde Harmen Lewin, Maxeda's director digital, zich niet zo enthousiast: "We hebben wel over eigen een marketplace nagedacht", erkent hij, "maar je gaat daarmee hoe dan ook concurreren met je winkelbedrijf. Daar komt het gros van onze omzet vandaan. Waarom zou je dat op het spel zetten met een marketplace? Onze webshop is zeker heel belangrijk, maar het is nu nog primair een startpunt voor consumenten die uiteindelijk onze winkels bezoeken. Door corona zijn mensen meer online gaan kopen, natuurlijk, maar na de lockdown hebben we gezien dat mensen graag weer naar ons toekomen als dat kan."

Bij Intergamma zwijgen ze in alle talen over Marketplace-ideeën, terwijl ze daar toch [Anouk Beeren](#) aan boord hebben die veel ervaring met dat principe heeft.

[Beelden leenden we van InsightDIY](#)

Redactie