

## Sales en Logistiek op de tandem: Jaarabonnement bezorgkosten

**ASOS PREMIER**  
SAVING YOU TIME AND MONEY

Sign Up and Start SAVING Today...

- FREE & UNLIMITED Next Day Delivery All Year
- FREE Return COLLECTION Service All Year
- No Minimum Order Value
- FIRST Glimpse of New Arrivals and Sale Items
- ASOS Magazine Guaranteed Each Month\*\*

Mijn mond viel open van verbazing: Als je vandaag nog het abonnement afsluit bij ASOS (voor UK-klianten uiteraard) en € 17,50 betaalt, dan heb je het hele jaar geen kosten meer voor Next-Day delivery. In de UK moet je dat afleverniveau zien als een soort express-levering. Standaard is voor ASOS levering binnen 3 werkdagen.

Over ASOS, echt een grote online retailer op het gebied van kleding en bijbehorende accessoires, wordt in Twinkle regelmatig geschreven. Dit jaar hebben ze, naast hun online shop in de UK, online shops geopend in de V.S., Frankrijk en Duitsland, en de omzet is min of meer geëxplodeerd. In de UK nog een gematigde groei van ca. 25%, internationaal was de groei ruim 150%. ASOS is een beursgenoteerde onderneming. Het aandeel nam het afgelopen jaar in waarde toe met ongeveer 250%. Exorbitante percentages.

En dan nu een aanbod voor een jaarabonnement Next-Day delivery van nog geen 18 euro. Amazon kwam midden 2010 voor de UK ook al met zo'n jaarabonnement, maar daar moest je dan omgerekend ca. 55 euro voor neertellen. Normaal betaal je bij ASOS voor Next-Day-delivery ca. € 7. Dus met 3 leveringen per jaar heb je die abonnementskosten er al uit.

In m'n kennissenkring waren er 2 soorten reacties: Oei, die durven ! Dat mag je toch nooit bieden voor zo'n serviceniveau. Dat gaat ze geld kosten !! Daar tegenover stonden reacties als: Top, wat een kans !! Prima manier om klanten aan je te binden en terug te laten komen. Dat gaat omzet en winst opleveren !!

Ik ben sterk geneigd me bij de laatste groep aan te sluiten: Klantenbinding wordt steeds belangrijker, en dit kan net het extra zetje zijn om je webshop op favourite nr. 1 te zetten. Ik heb er naar gezocht, maar volgens mij biedt een webshop in Nederland deze constructie nog niet aan. Serieus idee voor H&M ? Abonnement van € 12,50 voor een jaar lang gratis bezorging, in plaats van € 4,90 per bestelling ? Of voor ZARA ? Bezorgkosten-jaarabonnement van € 10,- ipv € 3,95 per bestelling ?

Daarom een oproep aan de leidinggevenden, die verantwoordelijk zijn voor Marketing, Sales en Supply-chain : Smeed een Super Sales-Supply-chain-plan ! Verras ons ! Grote kans, dat 1 + 1 dan 3 wordt !!

*Nando van Essen is mede-aandeelhouder van DeliveryMatch. DeliveryMatch is een gespecialiseerd dienstverlener op het gebied van e-commerce en logistiek. DeliveryMatch richt zich o.a. op software waarmee webshops in staat zijn om meerdere afleveropties aan te bieden aan de online koper.*