Kieskeurig in clinch met Bol.com over tarieven

30-09-2014 08:11

Manager Mirelle Bos van van Kieskeurig.nl: “Tot en met vandaag betalen webshops nog één cpc-prijs per productgroep, vanaf morgen is de klikprijs gebaseerd op de verkoopprijs van het product. Hierdoor worden we aantrekkelijker voor verkopers van goedkope producten en in een aantal gevallen, vooral bij duurdere producten, gaat de cpc omhoog.”

"We hebben onderzoek gedaan naar onze marktwaarde. Voor de kwaliteit die we leveren zijn we goedkoop. De tarieven zijn vanaf morgen marktconform.”
De manager Comparison van Sanoma houdt rekening met het risico dat een deel van de winkeliers actie onderneemt. Zij zullen minder artikelen via Kieskeurig gaan aanbieden. “Dat risico lopen we inderdaad. Iedereen gaat reageren op de nieuwe tarieven en zijn aanbod erop optimaliseren. Er ontstaat een heel nieuw speelveld waarin nog meer wordt gestuurd op marketingrendement. Retailers zullen nog beter gaan kijken welke producten ze via welk kanaal aanbieden. Dat is een trend die je in de volle breedte van de markt ziet, dus ook bij wie ons gebruikt.”

Bron: **Emerce**

inct.spiratie 2014

Het congres voor marketeers en uitgevers

8 topsprekers over marketing & sales in de uitgeverij

Meer info & aanmelden