Bol.com wint Mobile Integration Award en gaat in zee mer Rabo Mobiel

21-04-2011 11:50

De afgelopen maanden heeft bol.com extra ingezet op zijn mobiele website en op digitale applicaties. Voor de winkel betekende dit een ongekend succes. Bol.com ziet dagelijks de interesse voor zijn mobiele verkoopkanalen toenemen. Het afgelopen jaar is de omzet via mobiele middelen - zoals telefoon, tablet computer en iPad - met vele honderden procenten gegroeid, wat ervoor zorgt dat inmiddels ruim 5% van het totale bezoek via deze kanalen komt. Bol.com wil mobiel winkelen nog een extra impuls geven door het bieden van meer betaalgemak. Naast de bestaande mogelijkheid om via acceptgiro te betalen, start de winkel daarom een pilot voor mobiel betalen met Rabobank Mobiel Bankieren.

Tussen honderd en duizend klanten van Rabobank, die de app van Rabobank Mobiel Bankieren hebben geïnstalleerd, kunnen tijdens de testperiode (die loopt vanaf het tweede kwartaal van 2011) via mobiel afrekenen bij bol.com. Dit mobiele betaalproces is vergelijkbaar met het gemak waarmee je in de reguliere webwinkel van bol.com afrekent met iDeal. Ook mobiel hoef je slechts een code in te voeren om binnen het bestelproces direct te betalen. Het doel van de pilot met Rabobank is om ervaring op te doen, de betalingsflow te optimaliseren en de klantbehoefte te testen.

Michel Schaeffer, marketing directeur bij bol.com: "Wij geloven in herkenbaar betaalgemak. Online betalen via iDeal is alom geaccepteerd en wordt als veilig ervaren. Als we onze klanten ook via mobiele kanalen dergelijk betaalgemak kunnen bieden, krijgt mobiel winkelen weer een extra impuls."
Bol.com is de eerste winkel die deelneemt aan de pilot van Rabobank. Op basis van de ervaringen is het de bedoeling dat, na Rabobank, in de toekomst ook andere banken worden aangesloten.

Betalingsgemak voor klanten
"We willen de klant van bol.com op zijn mobiel een gelijkwaardige shopervaring bieden als in de winkel. Dus net zo betrouwbaar, gemakkelijk en rijk van aanbod als hij van bol.com gewend is", zegt Schaeffer. "Onze eerste prioriteit was een stabiele ervaring te bieden via onze mobiele winkel. Nu willen we graag het betalingsgemak voor onze klanten verder uitbreiden. De samenwerking met Rabobank is hierbij een belangrijke stap voor ons. Wij blijven investeren in onze mobiele winkel, want we willen de beste winkel van Nederland zijn, ook via de mobiel."

David Huijzer