



RETOURPERCENTAGE ONLINE GEKOCHTE AUTO HET LAAGSTE BINNEN E-COMMERCE

96 % ONLINE AUTOKOPERS WIL GEKOCHTE AUTO HOUDEN

Den Haag - Online autokopers sturen hun aankoop zelden retour. Dat blijkt uit de verkoop- en retourcijfers van Bynco.com, de eerste webshop voor jonge gebruikte auto's in Nederland. Het retourpercentage van tweedehands auto's die online zijn gekocht ligt bij Bynco.com op slechts 4 %. Dit is aanzienlijk lager dan de retourpercentages bij andere online retailers.

Online auto kopen net zo makkelijk als online kopen van schoenen

Retourpercentages zijn belangrijke percentages voor online retailers. De kosten van het gemakkelijk kunnen retourneren van gekochte producten wordt door veel e-commerce-spelers zelfs als een serieuze bedreiging van hun business gezien.

Bynco (Buy your next car online) lanceerde in februari 2017 als eerste een webshop voor jonge gebruikte auto's. 'Het online kopen van een tweedehands auto is door Bynco.com net zo makkelijk geworden als het online kopen van een paar schoenen', zegt general manager en initiatiefnemer Jeroen Veldman. 'Daar hoort ook bij dat mensen veertien dagen mogen proefrijden in hun online aankoop. Die kunnen ze ook binnen die periode retour sturen, zonder dat we daar lastige vragen over stellen.'

96 % van de online autokopers wil de auto houden

Het retour kunnen sturen van de online gekochte auto was een van de baanbrekende vernieuwingen van de autowebshop. Bynco.com is daarnaast op dit moment de enige autoretailer in Nederland met het [keurmerk Thuiswinkel Waarborg](#). Volgens Veldman was er bij de introductie van Bynco.com rekening gehouden met hogere retourpercentages: 'Er is veel onderzoek gedaan naar retourpercentages, omdat retouren veel impact hebben op de bedrijfsvoering van online retailers. Daar hebben wij natuurlijk ook goed naar gekeken.'

Zo is bekend dat bij Zalando 50 % van de gekochte producten retour gaat en bij Wehkamp is dat rond de 30 % ([Ecommercenews](#), 2016). Bij elektronica (16 %) en meubels (10 %) liggen de retourpercentages een stuk lager. 'Bij Bynco.com zien we dat we nog verder onder die cijfers duiken, 96 % van de online autokopers wil de auto houden', aldus Veldman.

Online koper Bynco.com besteedt gemiddeld € 15.542,44

Het lage retourpercentage van 4 % is opvallend, zeker in relatie tot het gemiddelde aankoopbedrag bij Bynco.com. De online autokoper besteedde het afgelopen jaar gemiddeld € 15.542,44 bij Bynco.com aan een tweedehands auto. In 2016 lag het gemiddelde online aankoopbedrag per transactie op € 63 ([Internetkassa](#), 2016). 'We bieden consumenten een complete online koperservaring. Als je de auto hebt uitgezocht op onze site, kun je deze in je winkelmandje plaatsen, direct afrekenen met iDEAL of afrekenen bij aflevering. De auto wordt dan binnen 48 uur bij je thuisbezorgd.'

Het hoge aankoopbedrag en het simpele bestel- en betalingsproces en de snelle levertijden lijken echter niet te zorgen voor impulsaankopen. Veldman: 'Bijna elke online autokoper wil de auto vervolgens houden. We lijken daarmee een uitzondering binnen de e-commerce.'

Eerlijk en transparant online verkopen werpt vruchten af

De lage retourpercentages zijn voor de start-up Bynco.com een bewijs dat het loont om eerlijk, eenvoudig en transparant te werken bij het online verkopen van tweedehands auto's. Bynco.com heeft als missie om eerlijk te zijn over auto's. Dat betekent dat online kopers compleet inzicht krijgen in de staat van de auto. 'Gebruikte auto's zijn gebruikt en dan is het logisch dat er gebruikssporen zijn. Die poetsen we niet weg, maar fotograferen we juist', legt Jeroen Veldman uit. Daarnaast zijn alle auto die op Bynco.com te koop staan technisch gekeurd door onafhankelijke specialisten van DEKRA. Het onderzoeksrapport is te downloaden bij iedere te koop aangeboden auto.

Gemiddelde leeftijd autokoper is 49,8 jaar

Uit de eerste verkoopcijfers van Bynco.com blijkt verder dat de online autokoper gemiddeld 49,8 jaar is. Veldman: 'De jongere generatie weet ons goed te vinden, maar ook de 50+'er blijkt heel geïnteresseerd te zijn in het online kopen van een tweedehands auto. Ook daarin zien we nog geen jaar na de lancering de bevestiging dat de consument klaar is voor deze nieuwe manier van auto's kopen.'

Over Bynco.com

Bynco is onderdeel van AutoBinck Group, dat al 110 jaar actief is op de automarkt. AutoBinck is een familiebedrijf met een zeer rijke historie. Het bedrijf bestaat uit vijftig bedrijven met meer dan 2.500 medewerkers in acht landen. Het doel van Bynco is om de aanschaf van een tweedehands auto weer eerlijk, eenvoudig en leuk te maken. De

auto's worden op transparante wijze aangeboden op een innovatief platform. Er is geen tussenkomst van dealers of verkopers. De auto's worden voor een vaste prijs verkocht.

Infographic de 15 meest opvallende resultaten van Bynco in 2017

PERSBERICHT (.doc)

BEELD (.zip)

Delen via: [f](#) [t](#) [g+](#) [in](#)



Voor meer informatie:

Jeroen Veldman

General Manager

T +31 (0)70 204 40 57

M +31 (0)6 1001 37 00

W bynco.com/nl

E jeroen@bynco.com

BYNCO – Buy Your Next Car Online

Onderdeel van:
AutoBinck Group N.V.

[Uitschrijven](#)