

# Mattisson | Feed management

*Sinds 2001 is Mattisson vastberaden: ze willen een gezondere en duurzamere wereld creëren. Een mooier doel om je voor in te zetten? Wij kunnen er niet veel opnoemen! En het mooie is, ze zeggen het niet alleen, ze dóen het ook: met een complete range aan natuurlijke producten welke continu verbeterd blijft worden. En dit doen ze dan ook nog met ongekende transparantie: traceerbare grondstoffen, gebruik van branded ingredients en een grotendeels intern productieproces. Hadden we al gezegd dat we fan zijn?*

## De wens

Sinds 2019 is Mattisson ook actief op Bol.com. De grootste uitdaging? Er zijn meerdere aanbieders van de producten van Mattisson. Deze partijen concurreren veelal op prijs en weten zo het overgrote deel van het Koopblok te veroveren.

Amazin is ingeschakeld om het tij te keren. Samen hebben we een slimme strategie bedacht om het **Koopblok te veroveren**, het platform optimaal te benutten en **giga verkoopsuccessen** te behalen voor Mattisson.



amazin<sup>+</sup>



**bol.com**<sup>®</sup>  
de winkel van ons allemaal



# Mattisson | De Strategie

## Repricer

We besloten om samen met Mattisson een dynamische prijsstrategie uit te werken. Op basis van marges, voorraden, competitie en vraag in de markt bepaalden we voor iedere productgroep **minimale en maximale prijzen**. We ontwikkelden een script die onvermoeibaar concurrenten analyseert en op basis van verschillende variabelen geautomatiseerd een slimme prijs bepaalt, binnen onze voorwaarden.

Daarnaast gebruiken we dezelfde inzichten om **kwantumkorting** toe te voegen wanneer een consument van hetzelfde product meer stuks wil aanschaffen. Waarom? Om de gemiddelde orderwaarde te verhogen tevens komt dit ten gunste van de koopblokken.

## Dynamische Levertijden

Aanvullend kozen we ervoor om met dynamische levertijden te gaan werken. Het ene product is immers sneller in huis te krijgen dan het ander. Voordeel voor de consument? Levertijd is altijd on point. Voordeel binnen bol? Minder strikes.



De combinatie van **een laag aantal strikes** met **scherpe levertijden** resulteert erin dat Mattisson meer Koopblokken binnen Bol.com weet te veroveren dan ooit.

### Reprice instellingen

Regel naam:	Strategie:
<input type="text" value="Repricer Bol"/>	<input type="text" value="Buy box targeting"/>
Minimale prijs:	Maximumprijs:
<input type="text" value="amz_minprijs_bol"/>	<input type="text" value="amz_maxprijs_bol"/>
Standaard prijs:	Targetingmodus:
<input type="text" value="price"/>	<input type="text" value="Prioriteit geven aan tijd in de buy box"/>

Wordt gebruikt als initiële prijs en als het product niet wordt gerepriced, pas aan in de stap "Opbouw".

Geef prioriteit aan de tijd dat producten de buy box hebben of de buy box tegen de beste prijs, meer info [hier](#).

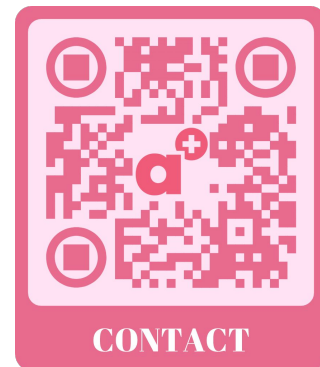


Naast de dynamische levertijd regelen we steeds **scherpere titels** in. Deze titels zijn gebaseerd op zoekvolumes die we in kaart hebben gebracht met de Bol.com zoekrends.

# Mattisson | De Impact

- + We hebben aanzienlijk meer Koopblokken kunnen veroveren dankzij het instellen van de repricer én dynamische levertijd: een groei van **86%** Koopblok over het gehele assortiment.
- + De ingeregelde kwantumkorting en efficiënte prijsstelling bleek spot on, het gemiddelde bonbedrag is gegroeid met **54%**. Dit zien we terug in de verbluffende omzet resultaten; De record omzetten in april (**154%**) en mei (**335%**) hebben ervoor gezorgd dat we de totale omzet over 2022 al in het eerste half jaar van 2023 hebben geëvenaard! (**117%**).
- + Dankzij onze listing optimalisatie en grotere focus op sponsored products is het aantal bezoeken van de productpagina's gestegen met **141%**.
- + Dankzij deze fantastische resultaten kan Mattisson nóg beter blijven doen waar ze goed in zijn, producten ontwikkelen die bijdragen aan de wereld gezonder en duurzamer maken.

## Groei ten opzichte van 2022



## Join the Giants

Giga verkopen doe je met Amazin.