

Amazon verlaagt commissie op voordelige kleding door concurrentie Shein

11-12-2023 08:00



Om de concurrentie met modegigant Shein aan te gaan, heeft Amazon aangekondigd zijn commissies voor verkopers te verlagen. Voor kledingartikelen onder de \$15 daalt de commissie van 17% naar 5%. Voor producten geprijsd tussen \$15 en \$20, verlaagt Amazon de commissie van 17% naar 10%. Duurdere items blijven onderhevig aan een tarief van 17%.

Amazon, de grootste kledingretailer in de Verenigde Staten, zowel online als offline, staat bekend om de hoge kosten die het zijn verkopers in rekening brengt. Deze stap om de kosten te verlagen volgt op de groeiende invloed van Shein in de kledingsector. Shein, hoewel significant kleiner dan Amazon met een totaal verkoopvolume van meer dan \$40 miljard dit jaar, is een krachtige speler in de online kledingmarkt en is vooral sterk in kledingverkoop.

De verlaging van de referral fees door Amazon maakt het voor verkopers mogelijk om hun prijzen te verlagen en toch dezelfde marges te behouden. Ondanks deze verlaging blijft Amazon duurder dan Shein, voornamelijk vanwege de hogere kosten voor orderafhandeling. Items die in Amazon's magazijnen worden opgeslagen, zullen altijd meer kosten dan Shein's directe zendingen vanuit China, die ook douane-inspectie en -belasting in de VS omzeilen.

Ondanks de wijzigingen in de referral fees, blijft Amazon achter op Shein in termen van marktbenadering en sociale media-invloed. Een verlaging van de commissie van 70% in Shein's belangrijkste prijssegment is ontegenzeggelijk een reactie op de Chinese concurrentie. Desondanks is het de vraag of deze maatregel voldoende zal zijn om Shein's innovatieve benadering, die de supply chain-voordelen combineert met een

aantrekkelijke klantervaring, te evenaren.

Redactie