

Joint promotions in retail in de lift

26-01-2015 16:02

Het aantal joint promotions in de Nederlandse retail is vorig jaar met twee procent toegenomen. In totaal zijn er 2568 acties uitgevoerd, waarvan 588 door online pure players. Dat blijkt uit onderzoek van Promotional Partners, dat in het januarinummer van RetailTrends is gepubliceerd.

De retailbranche is goed voor eenderde van alle promotieacties. Aangezien dit vijf jaar geleden een kwart was en tien jaar geleden een vijfde, is er sprake van een aardige opmars. Dit komt volgens Promotional Partners voornamelijk doordat retail en etail meer impulsgericht zijn en promoties hier uitstekend op aansluiten.

Van alle promoties binnen retail en etail is 46 procent een kansactie. Kortings- (31 procent) en cadeau-acties (23 procent) hebben echter terrein gewonnen. Dat is volgens de onderzoeks het bewijs dat het voorzichtige herstel van de economie ook invloed heeft op de promotionele activiteiten in retail en etail. Voor cadeau-acties is bijvoorbeeld altijd inkoopbudget nodig en daar werd de afgelopen jaren juist op bespaard.

Voor 2015 wordt een stabilisering van het aantal joint promotions verwacht, ondanks dat er geen WK voetbal is. De tekenen van economisch herstel lijken structurele vormen aan te nemen, wat het aantal joint promotions op peil kan houden.

In RetailTrends 1 gaat Promotional Partners in op de voorwaarden voor succes van een joint promotion en wordt de beste drie van vorig jaar besproken. Klik [hier](#) voor meer informatie over een abonnement op RetailTrends.