

Emerce eRetail: Succesvol zijn in de winkelstraat

06-03-2015 00:00

Veranderend klantgedrag is van grote invloed op de retailmarkt. Consumenten trekken zich niets meer van bestaande structuren aan. Zij bepalen zelf wanneer en waar ze winkelen. Achteroverleunen en wachten tot de consument iets komt kopen kan geen enkele retailer zich meer permitteren. Die realiteit is al jaren een feit.

Volgens GfK waren in 2014 faillissementen, reorganisaties en financieringsproblemen over de hele linie aan de orde van de dag. Zelfs iconen uit de Nederlandse winkelstraat zoals HEMA en V&D konden die dans niet ontspringen. De vraag hoe je succesvol op de retailmarkt kunt opereren wordt hiermee steeds urgenter.

Kunnen bestaande retailers succesvol e-commercebedrijven en winnende strategieën implementeren, ondanks legacy in hun organisatie en systemen? Aan die vraag wordt op Emerce eRetail in 't Spant in Bussum op 19 maart een uniek debat gewijd. Op het podium doen drie ervaringsdeskundigen een boekje open over wat zij in de praktijk tegenkomen.

Eén van de experts is Kasper Muileboom. Hij is retailconsultant bij Revitailise en gespecialiseerd in omnichannel retail en customer experience. Voordat hij interim-manager werd was hij werkzaam bij bedrijven als Coolblue, Intergamma en V&D. Onder leiding van Peter Burggraaff van Boston Consultancy Group gaat Kasper in debat met Jean-Pierre Raes, new business development manager bij Varova Fashion Group, en Marcel Groenewegen, curator bij CMS.

Klik [hier](#) voor meer informatie over het programma en de sprekers op eRetail.