

Het beste van RetailWatching: week 10

14-03-2016 08:40

RetailWatching richt zich op voor de retail relevante achtergronden met onder meer tips, video's, fotoreportages, columns, expertartikelen en whitepapers. RetailNews zet de vijf meest gelezen artikelen van afgelopen week op een rij.

Waarom consumenten niet meer kopen in stenen winkels

Cindy van Cauter legt het koopgedrag goed onder de loep: waar ligt het aan dat consumenten niet meer kopen in bepaalde winkels? Ze benoemt [de drie belangrijkste veranderingen in het koopgedrag van consumenten](#).

De zin en onzin van shop-in-shops

Scapino en Aktiesport lagen vorige week met elkaar overhoop over de shop-in-shops van de sportketen bij de schoenenretailer. Eerder ruzieden V&D en Mexx over diezelfde constructie, toen de modeketen failliet ging. Op zijn beurt laat V&D nu een spoor van vernieling na bij shop-in-shophouders. Want deze 'winkels in winkels' zijn handig, [totdat het mis gaat](#).

Een gamechanger in de kampeermarkt

Redo Wittenberg, sinds afgelopen zomer weg als e-commercemanager van Vrijbouter, bundelt zijn krachten met oud-directeur Joost Karsten van diezelfde winkelketen. Met [hun eigen formule LIVoutdoor](#) willen ze de outdoor- en kampeermarkt opschudden.

Waarom Van Tilburg wel weet wat groei is

Zo'n zevenhonderdduizend bezoekers trok Van Tilburg vorig jaar naar zijn modewinkel in Nistelrode. Dat zijn er zeven procent meer dan een jaar eerder. De omzet liep zelfs met negen procent op naar ruim vijftig miljoen euro (inclusief btw). Eigenaar Peter van Tilburg verklapt [het geheim van de smid](#).

Hoe maak je van je winkel of winkelcentrum een succes?

Hoe zorg je ervoor dat jouw winkel of winkelgebied een winnaar wordt? Wat werkt wél? Aan welke voorwaarden moet je voldoen? Er zijn volgens Hans van Tellingen en Jorine de Soet legio antwoorden mogelijk. Ze geven [een recept voor succes](#), door de zin en onzin van elkaar te scheiden.

Aanmelden voor de gratis dagelijkse nieuwsbrief van RetailWatching? [Dat kan hier](#).