

Hier liggen de kansen voor Kijkshop

14-04-2016 09:49

Door Roderik Visser

Retailmarketeer bij [Roderik Retail Strategy & Concept](#)

Als retail liefhebber, strateeg en concepter blijf ik mij verbazen over de gemiste kansen in onze winkelstraten. Uiteraard heb ik als vakidoot ideeën hoe het wel moet en kan. Daarom help ik bedrijven als inspirator en interim marketeer innoveren vanuit hun oerkracht. En deel ik graag mijn ideeën voor meer gezellig drukke winkelstraten.

Het is alweer een jaar geleden dat Kijkshop werd overgenomen door de Zweedse private equity-firma List&Partners Capital Advisors (LPCA). De Kijkshop-transitie laat lang op zich wachten. Te lang? Is de beoogde strategie wel een slimme?

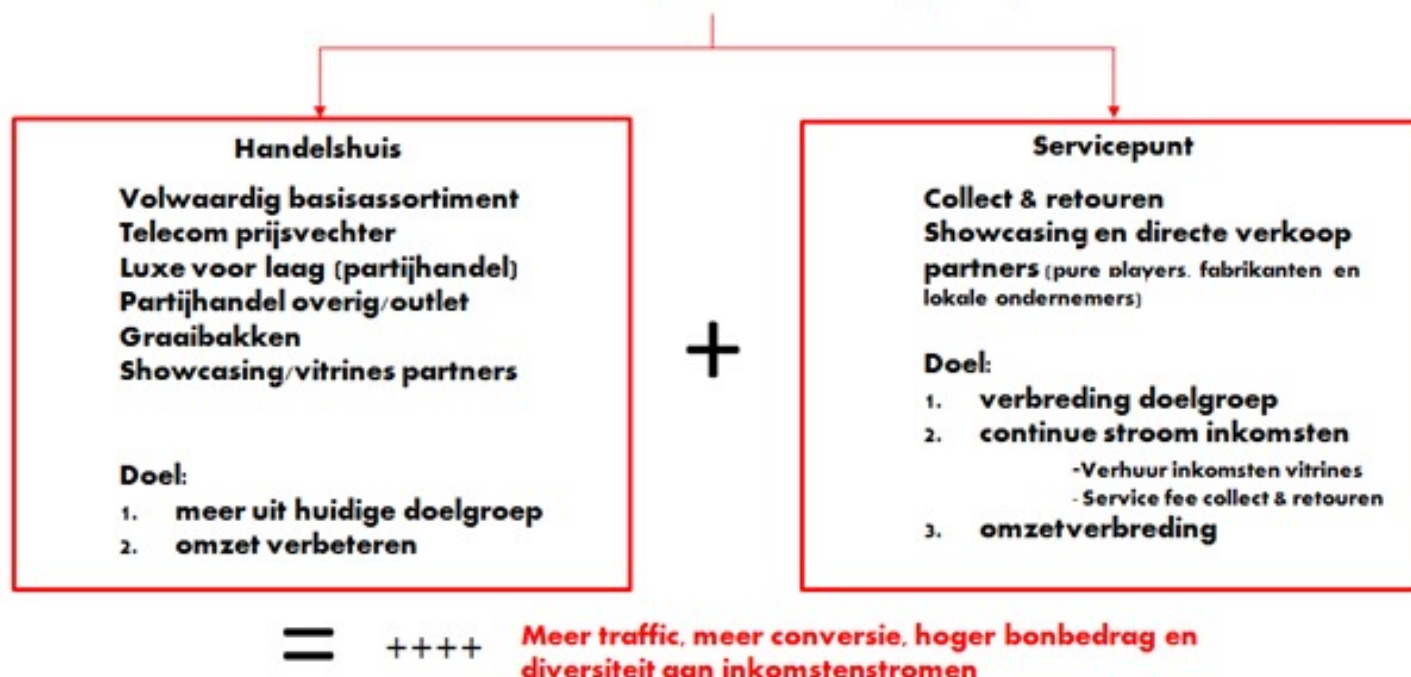
LPCA wil de formule 'doorontwikkelen in de richting van een toonaangevende retailketen met een sterke consumentgerichte focus en een omnichannel groeistrategie', valt te lezen in het toenmalige persbericht. De recente verkoop van negen filialen aan Neckermann.com past volgens Kijkshop in de eerder ingezette strategie om de online verkoop en verkoop in fysieke winkels beter op elkaar af te stemmen en verder te integreren. Het zou mij niet verbazen als Kijkshop nog meer winkels van zijn resterende 91 verkoopt. Maar of dat nou verstandig is?

De markt wacht op disruptieve concepten of uitblinkers in toegevoegde waarde, dat zijn de winkels die we zo missen. Kijkshop kan, heel gemakkelijk en snel, vanuit zijn oerkracht weer relevant en onderscheidend vlammen. Waarom? Omdat Kijkshop in de afgelopen tien jaar consequent een discountimago heeft opgebouwd en beschikt over handige winkels van circa 350 vierkante meter. Verder heeft de retailer een even groot magazijn op A/B-locaties met perfecte spreiding.

Mijn voorstel voor het nieuwe businessmodel van Kijkshop is het universele multichannel platform voor shop, pick-up & return. Het model bestaat uit twee inkomstenbronnen: het Kijkshop Servicepunt en Kijkshop Handelshuis.

Kijkshop

Het universele multichannel platform voor shop, pick up & return



Kijkshop Servicepunt: het universele pick-up & return point

Eindelijk ã servicepunt voor al je online aankopen, ongeacht van wie. Een plek die hier echt op is ingericht en waar je bij ophalen wel direct je kleding of schoenen mag en kan passen. Iets retourneren? Je hoeft het niet weer helemaal zelf in te pakken. Dat doet Kijkshop voor jou. En natuurlijk krijg je direct je geld terug bij retouren. Het Servicepunt dat kosten bespaart voor pure players waardoor jij meer service krijgt. Dit door levering en retouren op ã locatie te bundelen en door professioneel herverpakken in de shop zelf. Veel artikelen gaan niet meer retour naar de pure players maar worden in de Kijkshop verkocht. Zo hebben de pure players op een eenvoudige wijze ook de voordelen van fysieke winkels. Inclusief professioneel servicepersoneel als fysiek aanspreekpunt en voor direct contact met de klant.

Kijkshop Handelshuis: verrassende partijen naast een convenience basisassortiment

Bij Kijkshop grijp je nooit mis als je snel een tandenborstel, frituurpan, boormachine, luchtje, spelletje of cadeau nodig hebt. Want Kijkshop heeft een sterk uitgekiend voorgeselecteerd convenience basisassortiment. Naast deze altijd aantrekkelijk en scherp geprijsde artikelen heeft Kijkshop ook op=op partijhandel. Van luxeartikelen groot en klein tot praktische producten die we allemaal gebruiken. Minstens zo verrassend als iBood, maar dan veel meer tegelijk. Op Kijkshop.nl, in de winkels of via de nieuwsbrief kan je dagelijks zien wat er nog is en wat net nieuw binnen is. Een deel van de vitrines wordt verhuurd aan leveranciers, handelaren en pure players met artikelen die je volgens hen niet mag missen. Slim bekeken.