

Advertorial: Hoe retailers de prijsperceptie van de consument kunnen beïnvloeden

09-08-2016 08:17



Het is een uitdagende tijd voor de retailsector. De macht komt steeds meer in handen van de consument. Dit vraagt om een nieuw soort ondernemerschap.

Het is tijd om lef te tonen met Bold Moves

Om te overleven is rationalisering van het assortiment, optimaliseren van toeleveringsketens of het terugdringen van overheadkosten alleen niet voldoende. Het is tijd om lef te tonen met Bold Moves: vijf stappen die de boel op scherp zetten. Stappen die wellicht heel ingrijpend zijn voor organisaties, maar die noodzakelijk zijn om te overleven en weer winst te maken.

PwC's Strategy& brengt via een serie van blogs een overzicht van 5 drastische stappen voor retailers. Een stap die wellicht op het eerste gezicht riskant of zelfs belachelijk lijkt. De Bold Moves zijn bedoeld om u te inspireren en te prikkelen, maar zeker ook om aan te sporen om serieus na te denken over de mogelijke aanpassingen en de implicaties ervan voor uw situatie.

[Deze maand: Bold Move #1: Start een prijzenoorlog](#)

Het starten van een prijsoorlog klinkt misschien als een slechte stap voor retailers, maar kan een effectieve gedurfde stap zijn die nodig is om de prijsperceptie van de consument een duwtje in de goede richting te geven.

[Lees hier hoe retailers de prijsperceptie van de consument kunnen beïnvloeden.](#)

Andere Bold Moves voor retailers die we zullen bespreken zijn:

- Bold Move #2: Halveer je assortiment
- Bold Move #3: Stop alle non-core activiteiten
- Bold Move #4: Sluit een kwart van je winkels
- Bold Move #5: Sluit een verbond met 'de vijand'

Bold Moves updates maandelijks ontvangen?

Meld u [hier](#) aan voor de Bold Moves updates.