

Advertorial: Meer groei? Stop alle non-core activiteiten

10-10-2016 10:07



Hoe het stoppen van alle non-core activiteiten kan leiden tot meer groei

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 #3: Stop alle non-core activiteiten](#)

De drive om meer te verkopen door nieuwe markten en mogelijkheden te verkennen zit in het DNA van retailers. Echter, deze mentaliteit kan ook averechts werken. Meer is niet altijd beter! Zo biedt het stoppen van alle non-core activiteiten vele voordelen en kan het zelfs leiden tot meer groei. Zeker wanneer uw organisatie onder druk staat, is het raadzaam dat u zich concentreert op het verbeteren van uw core business.

[Lees hier wat de voordelen zijn van het stoppen van alle non-core activiteiten voor retailers](#)

Andere Bold Moves voor retailers die we zullen bespreken zijn:

- 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.