

Advertorial: If you can't beat them, join them!

12-12-2016 11:59



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 #5: Sluit een verbond met 'de vijand'](#)

Een verbond sluiten met 'de vijand' klinkt misschien als een slechte stap voor retailers, maar kan een onverwachte, effectieve en gedurfde stap zijn die nodig is om de winstgevendheid van je organisatie te verhogen. Retailers die de mogelijkheden en middelen ontberen voor het opzetten en runnen van een e-commerce bedrijf, kunnen overwegen gebruik te maken van het platform en de diensten van gevestigde online

concurrenten. Echter, ook in de offline wereld kan een bondgenootschap met de vijand het antwoord zijn.

If you can't beat them, join them!