

‘Benader een fysieke winkel als een webshop’

12-01-2017 05:35



Veel retailers laten kansen liggen om met behulp van data experiences in fysieke winkels te creëren. “Het is een populaire mythe dat alleen webwinkels data genereren”, zegt ceo Healey Cypher van consultancyfirma Oak Labs in het januarinumnummer van RetailTrends.

Juist in fysieke winkels is volgens Cypher ‘extreem veel informatie’ te krijgen. “Je kunt klanten zien, ze lopen rond en je kunt hen ondervragen.” Met behulp van die data kunnen retailers volgens hem een ‘interessante experience’ bieden. Dat moet volgens hem niet zomaar een gimmick zijn, maar een middel dat de conversieratio verhoogt.

Om te weten wat een experience kan toevoegen, moet je een fysieke winkel benaderen als een webshop, aldus Cypher. “De landingspagina van een e-commercesite kun je zien als de fysieke winkel zelf.” Het browsen is daarbij te vergelijken met rondkijken en het aanklikken van producten met het meenemen naar de paskamer. “Retailers die deze data niet belangrijk vinden, laten enorm veel kansen liggen.”

Cypher gaat in het januarinumnummer van RetailTrends dieper in op de kansen die er liggen door data i fysieke winkels te benutten. [Klik hier voor meer informatie over een abonnement.](#)