

De week in vijf mustreads

26-05-2017 10:20



Gepeperde meningen, rake observaties, niet te missen innovaties, opvallende onderzoeken. RetailWatching tipt wekelijks uitingen op de sociale kanalen, buitenlandse nieuwssites en andere media die een beeld geven van wat zich zoal buiten onze landsgrenzen heeft afgespeeld. Vandaag: de week in vijf mustreads.

Zijn de discounters het volgende slachtoffer?

Waar veel traditionele retailketens in zwaar weer verkeren, zijn discounters daar nog wel eens een uitzondering op. In Nederland is Action het beste voorbeeld, terwijl bijvoorbeeld het Amerikaanse T.J. Maxx eveneens stevig groeit. Maar discounters staan niet bekend om hun sterke onlinevaardigheden. Zijn zij de volgende retailers die zwaar weer kunnen verwachten?

Lees het hele verhaal bij Forbes: <http://bit.ly/2ro0XbB>

Waarom Barnes & Noble heilig in fysieke winkels gelooft

Ondanks de stevige omzetzalingen - uitgezonderd die in de webshop - denkt Barnes & Noble er niet aan zich op e-commerce te storten. De 634 winkels van de boekhandelketen blijven als basis dienen. "Het feit dat Amazon fysieke boekwinkels opent, laat zien dat het een goede business is", zegt ceo Demos Parneros. Ook onafhankelijke boekwinkels beleven een nieuwe bloeiperiode.

Lees het hele interview met Demos Parneros bij Fortune: <http://for.tn/2qqIjMf>

Hoe Best Buy aan de retailapocalyps ontsnapt

Terwijl de ene na de andere Amerikaanse keten in grote problemen komt, verslaat elektronikaketen Best Buy alle verwachtingen. Zowel omzet als winst nemen toe en beleggers zijn enthousiast. Hoe komt het dat deze retailer wél goede resultaten boekt?

Lees het hele verhaal bij CNBC: <http://cnb.cx/2rX9nDE>

Dit gaat Lidl doen in de VS

Lidl opent deze zomer zijn eerste winkels in de Verenigde Staten. Tijdens een bijeenkomst in New York, deed de Duitse supermarktketen zijn strategie voor het land uit de doeken. Amerikaanse consumenten krijgen met Lidl iets wat zij tot nu toe niet hadden in supermarkten, legt ceo Brendan Proctor van Lidl US uit.

Lees het hele verhaal bij Retail Dive: <http://bit.ly/2s2Noue>

Zo kunnen retailers meer uit speciale dagen halen

Het jaar staat bol van speciale gelegenheden. Traditionele als Pasen, Valentijnsdag en Halloween. Maar in rap tempo komen daar 'nieuwkomers' bij, zoals Black Friday, Singles Day en Amazon Prime Day. Ze zorgen voor een flinke omzetboost, maar volgens denktank KPMG/Ipsos is er veel meer uit te halen.

Lees de hele analyse bij Retail Week: <http://bit.ly/2r4egwO>