

# Het beste van RetailTrends: week 33

21-08-2017 10:00



RetailTrends.nl richt zich op voor de retail relevante achtergronden met onder meer tips, video's, fotoreportages, columns, expertartikelen en whitepapers. RetailNews zet de vijf meest gelezen artikelen van afgelopen week op een rij.

## **Waarom je toch vooral moet kopen in de winkel**

Het gaat steeds beter met de detailhandel, maar nog niet overal is sprake van een hosannastemming. Zo gingen in korte tijd Witteveen Mode en Tuunte op de fles. Voor ondernemers Wiebe en Yvon Blaauw aanleiding om [hun campagne onder de naam 'Kopen doe je in de winkel'](#) extra kracht bij te zetten.

## **Hoe Beter Bed en Shoeby human capital ontwikkelen**

Precies die medewerker vinden die past bij je concept, drive en ontwikkeling. Dat is geen sinecure. Dat vraagt om visie, uitgekiende human resource. Goed werkgeverschap draait om het ontwikkelen van human capital. [Zo pakken Beter Bed en Shoeby het aan.](#)

## **Zo ziet het herstelplan van Coolcat eruit**

Als 2015 al een slecht jaar was voor Coolcat, dan was 2016 helemaal belabberd. Na een verlies van 11,3 miljoen euro stond de modeketen van Roland Kahn vorig jaar liefst 18,6 miljoen euro in het rood. Het beloofde herstel blijft vooralsnog uit, [maar Coolcat is niet van plan het bijltje erbij neer te gooien.](#)

### **Dit winkelimage brengt Bershka naar Nederland**

Bershka heeft vorige week zijn winkel in Tilburg heropend met zijn nieuwe winkelimage. [Het concept 'Stage'](#) is geïnspireerd om muziek, concerten en de 'backstage', waar de naam vandaan is gehaald.

### **Acht vragen aan de directeur van platforminnovatie bij bol.com**

Bol.com zoekt zijn groei nadrukkelijk in de samenwerking met externe verkopers. [Een gesprek met Margaret Versteden](#), directeur marketing en platforminnovatie. Over hobbels en kansen van werken met partners en hoe bol.com verandert van een webwinkel in een netwerk.