

Waarom je in eigen land op retailsafari moet gaan

03-11-2017 11:31



Branded content: INretail

Boeken worden erover vol geschreven, er zijn magazines, nieuwsbrieven, lezingen en platforms. Maar wie de echte trends in retailland wil volgen en begrijpen, moet op pad. Voor zowel ondernemers als opleiders is het anders bijna onmogelijk om bij te blijven. "Kijk om je heen, zie wat er in de winkels speelt."

De binnenstad is volgens innovatie-expert Harry Bijl van INretail de beste plek om te ervaren wat er met alle retailtheorieën wordt bedoeld. "Ik ben gek op boeken over retail. Mijn beste advies is echter niet alleen die boeken te lezen, maar vooral de dagelijkse praktijk te zien. Om te excelleren in retail moet je de dialoog met collega-ondernemers aangaan."

Bijl gaat daarom onder de noemer retailsafari's regelmatig op stap met een groep retailers. De trips zijn soms thematisch, dan weer algemener van karakter. Winkels worden bezocht, horeca ook. Hij gaat de mix nooit uit de weg. In de trajecten van De Nieuwe Winkelstraat is de combinatie niet voor niets gekozen. "We kijken hoe collega's het doen. Hoe gaan ze met klanten om, welke technieken zetten ze in? Een groot misverstand in detailhandel is dat je als ondernemer álles goed moet doen. Daar hangt succes helemaal niet vanaf. Belangrijker is uit te vinden wat je leuk vindt, wat bij je past en waar je kracht ligt. Vertrouw en bouw vooral daarop."



De ontmoetingen tussen retailers tijdens de winkelbezoeken zijn eerlijk, merkt Bijl. Er mag ongeremd gevraagd en gekeken worden. Naar de kracht van de winkel, maar ook naar praktische kwesties. Zoals over het opzeggen van huur, de aanvraag van speciale vergunningen, de kunst om klanten oprecht te verrassen of hoe je de ideale medewerker binnenhaalt.

Toekomstig personeel

Ook docenten van het vmbo gaan mee op safari. “Zij moeten toekomstige winkelmedewerkers inspireren. Dat begint met een goede koppeling tussen theorie en de praktijk van vandaag. Met hen volgen we vaak een andere route, waarin de focus ligt op hetgeen leraren voor en met hun leerlingen kunnen doen. Ik wil diepgang geven, in combinatie met theorie. Kijk maar om je heen, zie wat er in de winkels speelt.”

Beleving, de koppeling met horeca, komende en gaande concepten. En dat alles in een duizelingwekkende snelheid. Voor zowel ondernemers als opleiders moet het bijna onmogelijk zijn bij te blijven en mee te komen. Bijl stelt gerust. “Veel is interessant, maar ik adviseer retailers keuzes en een eigen vertaalslag te maken. We maken theorie tastbaar volgens het INretail-model, dat helpt prioriteiten te stellen bij het vormgeven van de strategie. Je hoeft niet groot te zijn, zoek waar het voor jou relevant is. Bouw een winkel voor je klant met jouw team en middelen. Wees herkenbaar in alles wat je doet. In mei was ik bij de uitreiking van Retail Awards, waarbij Rituals een van de winnaars was. Puur op de herkenbaarheid van het concept en de kracht van medewerkers.”

Bron: [RetailTrends 6](#)

Sandra van Maanen