

Het beste van RetailTrends: week 25

25-06-2018 08:30



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.

Wat je moet weten over het shopgedrag van vier generaties

Digitieners, millennials, Generatie X en babyboomers. Samen omvatten deze vier generaties alle consumenten tussen veertien en 72 jaar en daarmee het overgrote deel van de consumenten. In alle vier de groepen zijn verschuivingen in winkelgedrag waarneembaar die van grote invloed zijn op hoe je hen moet bereiken. Onderzoeksbureau Ruigrok NetPanel ondervroeg ruim 2500 Nederlanders voor zijn studie What's happening online en [bracht zo de verschuivingen in shopgedrag van de vier generaties in kaart.](#)

Hoe Rituals zijn buitenlandse hobbels overwint

Rituals opent twee tot drie nieuwe winkels per week en doet dat vooral over de grens. De winkelketen is actief in de Verenigde Staten, het Midden-Oosten en tal van Europese landen. Bovendien wil de Nederlandse speler, die dit jaar zijn achttiende verjaardag viert, ook Azië veroveren. Tijdens Salesforce Connections in Chicago [stond de retailer stil bij zijn strategie om nieuwe markten te veroveren, hoe online en fysiek elkaar daarbij versterken en welke obstakels er zijn.](#)

Dit is de conceptstore annex ontmoetingsplek van ANWB

Waar andere retailers niet weten hoe snel ze een winkel in Hoog Catharijne moeten openen, laat ANWB het Utrechtse winkelcentrum juist voor wat het is. Het bedrijf heeft zijn winkel verplaatst naar de Neude, [waar ruimte is gemaakt voor het allereerste ANWB Café.](#)

Adidas, Sonos, Lego en Unilever: zo zoekt IKEA de samenwerking

IKEA is sinds jaar en dag succesvol met grote blauwe boxen langs de snelweg, waar consumenten massaal naartoe rijden om hun Billy of Klippan aan te schaffen. Om ook in de toekomst relevant te blijven, wordt gezocht naar nieuwe winkelconcepten, producten en verdienmodellen. [Die ontdekkingsreis legt de Zweedse retailer niet alleen af, maar samen met gerenommeerde bedrijven, merken en experts.](#)

Het succesverhaal van Hunkemöller in zeven cijfers

De expansieplannen van Hunkemöller liegen er niet om: in vijf jaar tijd doorgroeien naar zestienhonderd winkels. De jaarrekening biedt ons een kijkje in opmars van Europa's retailer van het jaar. Van 452,4 miljoen omzet tot 4,1 miljoen actieve members: [de cijfers zijn om van te watertanden.](#)

Om interviews en achtergronden te lezen en de nieuwste winkelconcepten en video's te zien, heb je een membership nodig. Met een membership ontvang je het magazine RetailTrends, krijg je korting op onze events en kun je tot tien collega's een inlogaccount geven. [Ben je nog geen member van RetailTrends? Probeer het eerst een maand gratis!](#)