

Het beste van RetailTrends: week 32

13-08-2018 08:00



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.

Hoe Daka het omnichannelspel speelt

Daka wil een merk op zich worden. De sportwinkelformule neemt afscheid van Intersport om zelfstandig verder te gaan. [In Alkmaar is de eerste stap in de landelijke uitrol naar de volledig eigen formule gezet.](#)

Vijf vragen over de komst van Eggo naar Nederland

De concurrentie in de Nederlandse keukenbranche is moordend. Ondanks de aanwezigheid van grote spelers als IKEA en De Mandemakers Groep, ziet Eggo ruimte voor een nieuwe keten. Aan countrymanager Goossen Foppen de taak om de Belgische formule groot te maken in ons land. De voormalig directeur van Scheer & Foppen [beantwoordt vijf vragen over de komst van Eggo naar Nederland.](#)

Zo combineert Vitaminestore groei en verbreding

Vitaminestore schreeuwt het niet van de daken, maar groeit al jaren gestaag door. De afgelopen periode stond in het teken van een replatforming, waarbij de website op tal van vlakken verbeterd is. Dat leidt nu al tot een hogere conversie, vertelt commercieel directeur Alain Vermeulen, spreker tijdens het Retail & Brands Festival. [Niet onbelangrijk voor een retailer die ernaar streeft een zo sterk mogelijke omnichannelorganisatie te zijn.](#)

Hoe het Van Gogh Museum met merken samenwerkt

Het Van Gogh Museum heeft veel weg van 'gewone' retailers. "We moeten mensen verleiden, inspireren, promoties laten zien en nieuwe producten onder de aandacht brengen", vertelt Ricardo van Dam, een van de sprekers tijdens het Retail & Brands Festival. [Het Van Gogh Museum werkt daarvoor onder meer samen met Jaeger-LeCoultre, Hallmark, Samsonite en nu ook Vans.](#)

Zo zoekt KiK zijn weg naar elk huis in Europa

Vijfduizend winkels moeten er straks van KiK te vinden zijn. De concurrent van Zeeman breidt in rap tempo uit in Europa en laat ook Nederland niet ongemoeid. [Al gaat de groei hier nog niet gepaard met winst.](#)

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!](#)