

'Retailers moeten het verschil tussen Gen Z en Y erkennen'

03-05-2019 15:39



Om generatie Z te bereiken, is het voor retailers en merken belangrijk deze groep niet te verwarren met de millennials. Dat vertelt Lecyca Curiel aan [RetailTrends](#), die zelf onderdeel is van de generatie en voor het bedrijf Whetston de nodige research naar Gen Z heeft gedaan.

Curiel meent dat retailers die beide generaties onder het kopje 'jongeren' wegstoppen, kans lopen om de verkeerde doelgroep te bereiken. "Het verschil is misschien niet altijd even zwart-wit, maar het is er zeker", benoemt zij. Dit verschil zit hem volgens haar onder meer in het feit dat Gen Y is opgegroeid met technologie, terwijl Gen Z hiermee geboren is, wijzend naar uitvindingen als touchscreens en virtual reality. "Wanneer retailers zich dat beseffen en inzien dat je beide groepen anders moet benaderen, doen ze het goed."

Als het gaat om benadering, noemt Curiel het voorbeeld van influencermarketing. Zij stelt dat 'gelikte Instagramposts' bij de millennial waarschijnlijk nog werken, maar retailers en merken bij Gen Z meer bereiken met 'persoonlijke, rauwe en ongefilterde content'.

Changemakers in Retail – The business case for sustainability

Curiel is spreker op het evenement Changemakers in Retail van RetailTrends. Hier gaat zij onder meer in op de houding van generatie Z ten opzichte van de duurzame revolutie, en wat dit betekent voor retailers. Andere sprekers zijn Redbull, Gumshoe, Ecover en meer! [Bestel je kaarten hier of ga voor meer informatie naar de website.](#)

