

Retailer blijft voor Procter & Gamble het belangrijkst

21-05-2019 16:08



Procter & Gamble kiest er in Nederland voor om vooral via retailers producten aan de man te brengen. "En daar zie ik voorlopig geen grote veranderingen in", zegt countrymanager Hanneke Spruyt in een interview met [RetailTrends](#).

Het moederbedrijf achter onder meer Ariel, Always, Braun en Gillette kijkt wel naar mogelijkheden om rechtstreeks aan klanten te leveren. Maar een eigen was- en droogservice, zoals het Procter & Gamble-merk Tide in de VS heeft, hoeven we hier voorlopig nog niet te verwachten. Spruyt wil wel benadrukken dat het niet of/of is. "Ook in Amerika hebben we hartstikke grote samenwerkingen met retailers. En, ja, dan test je ook dit soort direct-to-consumer-initiatieven. Wij hebben hier in Nederland bijvoorbeeld een Gillette Shave Club geïntroduceerd. Met Kruidvat."

In het interview met [RetailTrends](#) spreekt Spruyt onder meer over vrouwen aan de top, de kracht van reclame, het afscheid van Voetbal Inside, innovatie en duurzaamheid.