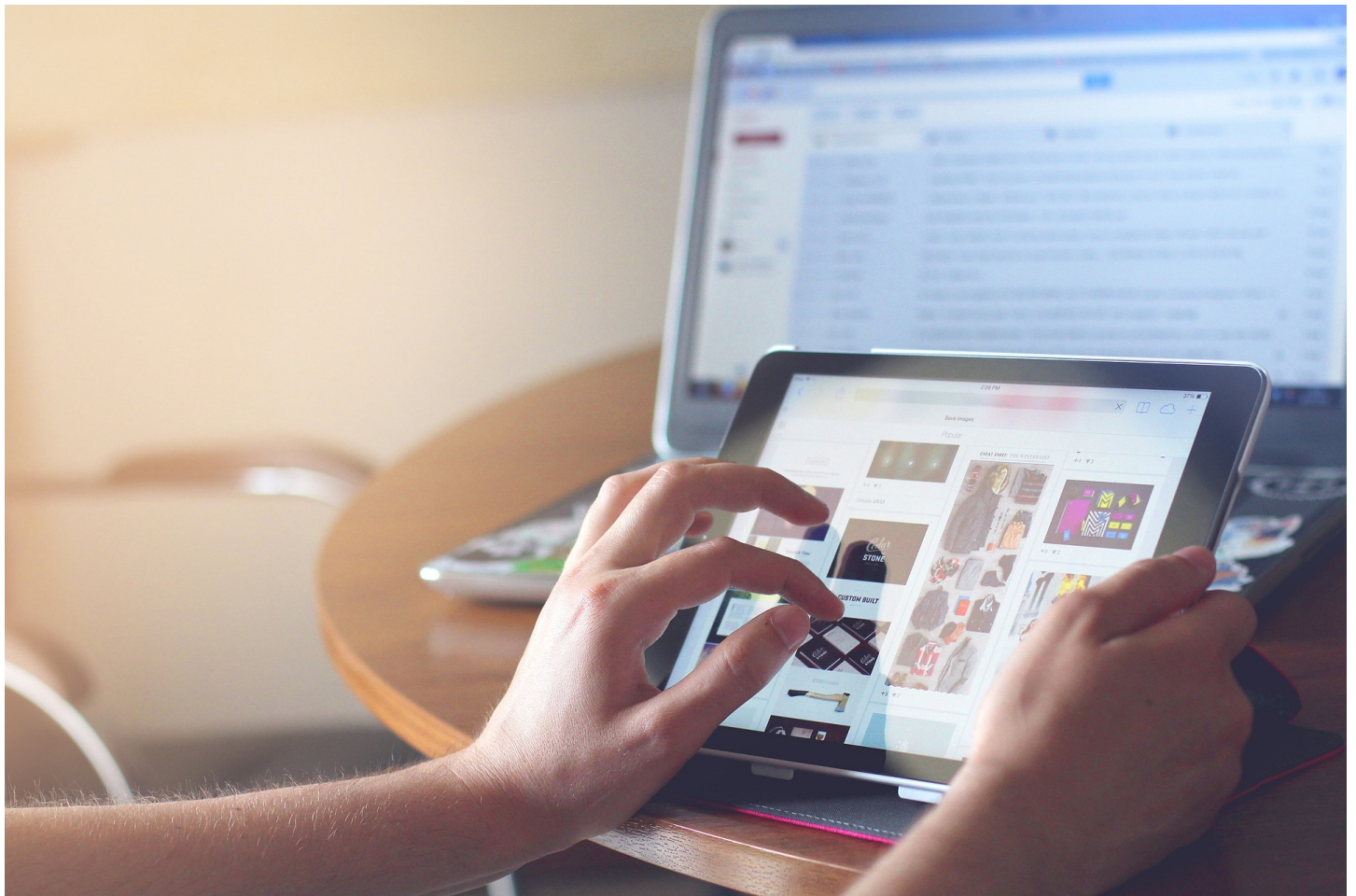


Advertorial: Hoe belangrijk is internet tijdens corona voor de retail?

16-11-2020 08:00



Sinds de coronacrisis is er veel veranderd. In eerste instantie gingen veel winkels dicht, maar mochten op een later moment toch weer open. Ook zag je verschuivingen naar online. Het internet kon ervoor zorgen dat veel werkzaamheden toch door konden gaan. Veel mensen zagen hier echter het belang nog niet helemaal van in. De winkels moesten gewoon weer open. Toch is het verstandig om te kijken hoe belangrijk internet voor de retail is tijdens deze crisis en wat ermee te behalen valt.

Producten verkopen via het internet

Internet bewijst al jaren dat het een belangrijke ontwikkeling is. Consumenten zoeken iedere dag veel informatie op, gaan op zoek naar producten en bespreken de diensten zoals [internet, tv en bellen](#) met bedrijven zoals [Oxxio](#) via de online wegen. De retail doet er daarom goed aan om ook via het internet de producten en diensten aan te bieden. Wanneer een winkel het voornamelijk moet hebben van offline verkoop is dit nog niet zo makkelijk. Ook is de kennis niet altijd aanwezig om de overstap te maken. Daarbij is het vaak niet duidelijk hoeveel via de websites verkocht gaat worden. Ondernemers weten hierdoor niet zeker of het wel zo belangrijk is.

Meer omzet via het internet

De retail heeft het tijdens de coronacrisis ook zwaar. Doordat er minder mensen naar de winkels komen of

mogen, lopen verkopen terug. Online gaat het juist omhoog. Mensen kruipen achter hun computer of laptop om producten aan te schaffen, die uiteindelijk aan de deur afgeleverd worden. Het levert veel gemakken op voor de consument. Voor de online retail betekent dit een hogere omzet. Dit is nodig om de crisis te overleven. Het is immers niet duidelijk hoe lang het allemaal nog gaat duren en of er een lockdown aan zit te komen in de toekomst.

Aansluiten bij de grotere verkoopadressen

Daarbij is het belangrijk om samen te gaan werken met lokale ondernemers. Voornamelijk de kleinere winkels hebben het immers zwaar, terwijl de grote namen als Bol.com steeds meer klanten krijgen. Wanneer kleine retailbedrijven hun producten aan gaan bieden bij een van de verkoopadressen zoals Bol.com, kunnen ze er van profiteren. Mensen vinden hun producten immers door te zoeken bij de grote verkoopwebsites die hierdoor een beter verdienmodel krijgen. Het aanbod op de grote verkoopsites maakt het makkelijker voor consumenten om aankopen uit te zoeken.

Het aanbod online bekijken en aanschaffen

Bij de retail gaat het ook om cross channeling. Hier komt ook het internet weer bij kijken. Mensen gaan vaak eerst op zoek naar bepaalde producten op het internet door het assortiment van verschillende bedrijven te bekijken. Wanneer blijkt dat een bedrijf een bepaald product heeft, gaan consumenten naar de winkel zelf om het product aan te schaffen. Hierdoor zal de omzet van het bedrijf ook weer groeien. Het internet is daarom heel belangrijk voor veel verschillende winkels in de binnensteden van Nederland om de coronacrisis zonder een al te groot verlies door te komen.