Tegenvallende winkelomzet? Overweeg deze vijf vastgoedacties

25-08-2021 12:41



Voor slecht presterende locaties met weinig groeikansen, vormt een vastgoedwijziging vaak de enige uitweg. Is het sluiten van de locatie altijd de beste optie? De belangrijkste alternatieven op een rij.

Het optimaliseren van je winkelnetwerk is een continu proces. Neem de juiste acties om locaties die onder verwachting presteren weer op niveau te krijgen.
Is er groei mogelijk op de huidige locatie? Analyseer waar de schoen wringt en focus vervolgens op het verbeteren van de activatie, loyaliteit of conversie. Is er geen groei mogelijk op de huidige locatie? Overweeg dan een van deze acties:

1. Kan je over het huurcontract onderhandelen?
Onderzoek of er ruimte is om je huurcontract te heronderhandelen. Is de omgeving rondom het betreffende pand de afgelopen jaren bijvoorbeeld sterk veranderd? Onderbouw je argumentatie met objectieve data om je onderhandelingspositie te versterken. Zo heeft minder passage een grote impact op het succes van een locatie. Met de juiste trafficdata breng je de structurele evolutie aan passage in beeld.

Ook perfecte buren zijn belangrijk. Dit zijn retailers of andersoortige locaties in de omgeving van jouw winkels die soortgelijke, relevante klanten aantrekken. Het vertrek van perfecte buren in jouw omgeving leidt doorgaans tot minder synergie en dus lagere omzetcijfers. Dankzij slimme data over de lokale activiteit kom je goed voorbereid aan de onderhandelingstafel.

2. Kan je de indeling van jouw winkel veranderen?
Door de explosieve groei in online sales verandert ook de rol van de fysieke winkel. Beleving en gemak worden steeds belangrijker, net als de zichtbaarheid. Stenen winkels zijn een onmisbare schakel geworden in de omnichannel strategie van veel retailers.

Onderzoek of je je winkelruimte anders kan invullen. Door te investeren in meer voorraadruimte speel je korter op de bal bij initiatieven zoals click & collect.

3. Kan je jouw locatie verkleinen?
Wil je kosten besparen zonder je winkel te sluiten? Onderzoek dan of je je huidige locatie kunt verkleinen. Zo behoud je alle voordelen van de fysieke winkel en verlaag je je operationele kosten. Met deze keuze verlies je ook geen online sales in de omgeving rondom je fysieke locatie. Dit zogenoemde 'halo-effect' (meer online omzet in de directe omgeving van je winkels) is een belangrijke troef in de strijd tegen pure online retailers.

Door het behoud van je winkel of kantoor blijf je goed zichtbaar in het straatbeeld, houd je je *brand awareness* op niveau en behouden klanten hun vertrouwen om online bij jou te winkelen.

4. Kan je jouw locatie verhuizen?
Het succes van jouw locatie hangt van verschillende factoren af. Naast de algemene marktruimte, speelt ook de locatiekwaliteit een grote rol. Hoe zichtbaar is mijn pand in het straatbeeld? Is de winkel voldoende bereikbaar? Hoe sterk is de klantbeleving in de vestiging? En met welk gemak (convenience) kan een klant er zijn aankopen doen?

Scoort een winkel op meerdere van deze factoren onder de maat, dan heb je te maken met een slechte locatiekwaliteit. Bekijk proactief of er in de omgeving panden met een hogere locatiekwaliteit beschikbaar komen. Komt er een vastgoedkans op je pad, dan kan je een verhuizing van de winkel overwegen. Ook het samenvoegen van twee dicht bij elkaar gelegen winkels is een optie. Dit is een prima kostenbesparende oplossing met als bijkomend voordeel dat je lokaal aanwezig blijft.

5. Kan je jouw locatie sluiten zonder klanten te verliezen?
Blijkt uit je data-analyse dat een winkel niet rendabel is én niet over de juiste locatie kwaliteiten beschikt? Dan zit er niets anders op dan de winkel te sluiten. Zorg voor de juiste data voordat je een winkel sluit. Maak een data-gedreven business case van elk sluitingsscenario. Bereken wat de toegevoegde waarde van elke locatie is binnen het totale winkelnetwerk.

Welke omzet verlies je precies als je de winkel sluit en welk deel van de omzet kan de rest van je winkelnetwerk opvangen? Met de juiste aanpak hoef je geen klanten te verliezen bij het sluiten van een winkel. Met behulp van gerichte lokale retentiecampagnes kan je zowel online als offline je huidige klanten behouden.

Welke vastgoedbeslissingen neem jij om jouw winkelnetwerk te optimaliseren? RetailSonar – markleider in slimme locatiestrategie – toont hoe je ook met minder winkels meer omzet kan realiseren in een handige whitepaper. Download hem hier gratis.

Monique Husslage en Pieter-Jan de Smet, RetailSonar