

Dit is hét moment

25-11-2021 12:00



De meeste retailers draaien weer mooie omzetten. Toch is er enige onrust in de markt. Onder meer bij retailers die zoekende zijn naar een nieuwe balans nadat de digitale verkoopkanalen een enorme groeispurt hebben ingezet. Ze moeten investeren in extra fulfilmentcapaciteit om alle online orders te kunnen verwerken, maar dat mag niet ten koste gaan van de bestaande winkels die een cruciale rol blijven spelen in de customer journey. Wat het vinden van die nieuwe balans zo lastig maakt, zijn de oplopende kosten, vertraagde leveringen en dreigende personeelstekorten.

Tegelijkertijd zien we een versnelling in de ontwikkeling en adoptie van nieuwe technologieën. Het aantal self-checkouts neemt razendsnel toe. Consumenten hebben de voordelen daarvan ontdekt, terwijl retailers profiteren van de toegenomen efficiëntie op de winkelvloer. Slimme camera's fungeren als extra ogen, die bijvoorbeeld waarschuwen als consumenten er even niet uitkomen. En elektronische schaplabels bieden de mogelijkheid om met één druk op de knop de prijzen aan te passen als de ontwikkelingen in de onvoorspelbare consumentenmarkt dat nodig maken.

Juist in deze onrustige tijden kunt u zich onderscheiden door te investeren in technologie. In technologie die uw klanten extra gemak en beleving biedt en die uw operatie efficiënter, weerbaarder en wendbaarder maakt. Als Simac zijn wij graag de onafhankelijke technologiepartner die met u meedenkt. Niet alleen over infrastructuur en connectiviteit op de winkelvloer, maar ook over innovatieve applicaties. In dit magazine geven we u talrijke voorbeelden daarvan.

Dit is het moment waarop u het verschil kunt maken. Niet door af te wachten, maar door in te grijpen en van uw winkels een competitief voordeel te maken. Laat dat moment niet voorbijgaan.

Marc Loo, director sales, Simac IT NL

Peter Plaum, chief commercial officer, Simac Techniek