

'Retailers moeten de grenzen van hun businessmodel verleggen'

09-06-2022 09:42



Om in een onzekere en lastige markt toch te kunnen groeien, moeten retailers de grenzen van hun businessmodel verleggen. Dat adviseert retailexpert Olaf Zwijnenburg in een interview met RetailTrends.

Een inflatie van rond de tien procent, problemen in de supplychain, teruglopende koopbereidheid onder consumenten: volgens Zwijnenburg is retailen anno 2022 een topsport geworden. Hoewel retailers ervoor kunnen kiezen hun prijzen te verlagen of te verhogen – met alle gevolgen van dien – adviseert de expert om een andere weg in te slaan.

“Ondernemers moeten een steeds groter deel van de markt bedienen”, vertelt Zwijnenburg. “Grote bron voor kansen: lever diensten in aanvulling op jouw producten. Met diensten speel je in op de trends in de markt, en biedt jou mogelijkheden om relevanter te worden voor klanten.”

Wegens de stijgende kosten is het voor veel consumenten noodzakelijk het koopgedrag aan te passen. Een kans voor retailers is het toevoegen van tweedehands opties. Volgens Zwijnenburg zal de internationale wederverkoopmarkt groeien van 27 miljard dollar tot 57 miljard dollar in 2025: een verdubbeling in drie jaar tijd. “Er zijn dus zeker kansen voor de verkoop van tweedehands.”

Het [interview met Olaf Zwijnenburg](#) is alleen toegankelijk voor members. Nieuwsgierig? [Kijk hier voor de mogelijkheden.](#)