

In gesprek met Kruidvat

06-12-2022 08:50



De klant is koning die zowel online als offline met vaste regelmaat koopt bij landelijke winkelmerken. Massaretailer Kruidvat weet dit op grond van hun analyses en loyaliteitsprogramma's. Ze doen er alles aan om de klant vast te houden en meer te laten kopen. Op dinsdag 6 december vertelt Ed van de Weerd, ceo A.S. Watson Health & Beauty Benelux, tijdens de Fabulous 4 Retail Meetup van Sandenburg-DST en Salesforce over hoe het bedrijf de afgelopen jaren in sneltreinvaart de reis heeft gemaakt van brick & mortar naar omnichannel.

Het gesprek is hieronder terug te kijken.