

“Met prijs kun je klanten weggagen”

06-06-2006 00:00

Met een lage prijs bind je geen klanten, maar je kan ze wel weggagen door een te hoge prijs te hebben. Dat stelt Ron Cijs in zijn weblog op het [Forum](#) van RetailNews.nl. Cijs, retailstrateeg van Pluspoint, haalt daarbij een onderzoek over klantgedrag van AC Nielsen aan. De stelling dat de prijzenoorlog in supermarktland ten einde is gekomen met de verkoop van Edah en Konmar, is dan ook niet aan Cijs besteed. Hij voorspelt "een hete zomer."

"De vloerproductiviteit van Edah en Konmar zijn te laag en de kopers hebben als allereerste omzetplussen nodig. Deze behaal alleen maar met marktaandeel afsnoepen van de concurrentie en dat betekent, zeker voor Edah, lagere prijzen!"