

Retail Services Kennisupdate | week 38

CATEGORY MANAGEMENT: IDEAS ANDERS KIJKEN

*“Als de manier waarop je kijkt naar dingen verandert,
veranderen de dingen waar naar je kijkt” - Wayne Walter Dyer -*

Deze mooie uitspraak kwam ik tegen en doet me denken aan de manier waarop Team Retail Services een bijdrage levert aan de groei bij onze klanten.

Het eerste oriënterende gesprek met klanten is altijd erg leuk om te doen. Samen kijk je naar de vraag of opdracht. Samen onderzoek je waar de mogelijkheden voor rendementsverbetering en omzetgroei liggen. Je creëert dan een gezamenlijk vertrekpunt, de richting, focus en de beste aanpak.

Team Retail Services heeft veel kennis, een soort, ‘gereedschapskist’ die afhankelijk van de uitdaging bij de klant wordt ingezet. Of het nou gaat om positionering, een verbeterplan voor een categorie, een rekenmodel, een assortimentskalender of shopper activatie. Wij leveren maatwerk. Wij starten altijd eerst met een goed gesprek om tot de kern te komen en een gezamenlijke visie te ontwikkelen. Er liggen namelijk ongekende groeikansen voor bloemen en planten; maar waar begin je?

De grote uitdaging is waarde creatie

De Nederlandse sierteeltsector blinkt uit in efficiency op het gebied van kwaliteit en logistiek. Elke dag worden bloemen en planten tegen de laagst mogelijke kosten supersnel verhandeld en afgeleverd op het verkooppunt. Ik noem dat de ‘achterkant van de keten’. Van kwekerij naar het verkooppunt. Dat gaat uitstekend en daar worden nog altijd zaken verbeterd. Zo is nu digitalisering het speerpunt van de sector.

Daarnaast ben ik ervan overtuigd dat er nog heel veel extra groei zit aan de ‘voorkant van de keten’, met andere woorden: **in de winkels of webshop**. Bijvoorbeeld het verkopen van de juiste soorten en kwaliteit bloemen en planten, die passen bij het verkooppunt en de consumenten. Als we daar meer aandacht aan besteden zal de omzet toenemen. Het werken aan ‘de voorkant’ van de keten vraagt om een andere aanpak en werkwijze dan we gewend zijn. Het vraagt om data, transparantie, focus. Het vraagt om een scherp antwoordt geven op een reeks vragen. Samenwerking met hetzelfde doel voor ogen, door alle schakels heen.

Het team Retail Services werkt al jaren samen met klanten aan projecten die aantonen dat groei van omzet en of rendement aan ‘de voorkant van de keten’ mogelijk is. En dat jaren achter elkaar.

Ben je ook nieuwsgierig om eens ‘anders te kijken’? Neem dan met mij contact op via +31653173500 of stuur een e-mail naar fredvanderhoeven@royalfloraholland.com.

Fred van der Hoeven
Business Initiator
Royal FloraHolland