Foodservice Network Nederland
10 december 2014 - Jorg Snoeck

Legenda
- Leesinstructie
  - *Met de klok mee*
  - *Vanuit het centrum naar buiten*
  - *Per tak van boven naar beneden*
  - Tip: zoom in als de tekst wat klein is
- Legenda
  - Vraag
  - Belangrijke opmerkingen
- Let op deze PDF kan uit meerdere pagina's bestaan
- *Sessie/ event/ congres faciliteren d.m.v. LiveMindMappen - Live Content Creatie: www.ConnectionOfMinds.com*

Jorg Snoeck
- Retail Detail
- The loop retail experience platform
- Just Do It

Retail Detail
- 4 talig
  - NL
  - BE
  - FR
  - EN
- Events
- Bladen
- The loop
  - Customer
  - Retailer
  - Safety
  - Finance
  - People
- Winkel
  - Is er nog wel een winkel?
  - Hoe ziet de winkel eruit?

Just Do It
- Choose love over like. Do you love me?
- Handel drijven
  - A Markt
    - Lokaal
  - B Winkel
    - Tussen 9-18u aankopen doen
    - De retailer (kruidenier) wist alles
  - C Booming middelklas
    - Vrouw ging werken
    - Gezinsinkomen
    - Dingen die je koopt waren nodig
    - Dingen kopen die je wilde
    - Supermarkt
  - D Massamedia
    - 80% vd mensen bereiken
    - Top down
    - Coca Cola
    - Pepsi
- Laatste 50 jaar
  - People
  - Geld
  - Zelfde dingen
- Gouden tijd retail
  - Retail: mensen die dezelfde willen kopen (Eenheidsworst)
  - Ontwikkelingen
    - NL
      - Ahold
      - Blokker
      - C&A
      - We
    - Vikins
      - IKEA
      - H&M
      - Jack & Jones
      - Zara
    - Spanjaarden
      - ...
    - 1989 val vd muur
  - Huidige tijd
    - *Is niet meer*
    - Traditioneel gezin: Vader + moeder + 2 kinderen
    - Denken niet in families, maar denk in huishoudens

Europese situatie
- Wereld
  - Middeninkomens
  - Kosten
  - Industrie naar lage lonen landen
- Huizen
  - Veel mensen die alleen willen zijn
  - Kinderen komen terug
- Generaties
  - HD generatie (Head Down)
  - Oudere generaties
  - Jongeren
    - Studeren langer > later pensioen
    - Jongeren pikken het niet meer, geld:
      - Wealth care
      - Health care
      - Hell care
      - Well care
- Verandering demografie
  - -20% populatie in Duitsland
  - Minder mensen
  - Minder consumeren
  - Kinderen nodig

Huidige situatie
- *Discussie aan tafel*
- Hoe ziet het businessmodel er in 2020 uit?
- Markthal
  - Ongekende luxe, mooi, centraal
    - Kom naar de winkel toe
    - Helemaal top
  - Hoe sustainable?
- Nederland
  - Zeeland
    - Provincie loopt leeg
    - Centra kleine steden versoberen
  - Randstad
    - Jongeren groeit
    - Elders daal het
- Invulling door tankstation in de toekomst
  - Fossiele brandstof
  - Geen core-business
  - Hoe invullen?
    - Drop-off
    - Ophalen stomerijgoed
    - Maaltijden ophalen
    - Allerlei gemakken daar, bespaart tijd
- Rechtstreeks leveren van producten aan consumenten
  - Door love gedreven
    - Dat is de toekomst
  - Hoe moeten grote fabrikanten dat dan doen
  - Hoe vertaal je het love deel naar kleine merken?
- Een love brand?
  - Of is het een powerbrand?
  - Wel relatie met consument
  - Jongere mensen hebben een andere relatie met iPad/ telefoon en ook met retailer
  - Relatie kan
    - Virtueel
    - Fysiek
- Denk na over de liefde
  - Consumenten beoordelen op kennis
  - Communities
  - Wereld staat op zijn kop
    - Jongeren kopen bij Primark
    - Hebben geen koopkracht meer
- Systeem
  - Distributie
    - Wholesale
      - Consument – Winkel
      - Consument – Hotel
      - Consument – Restaurant
      - Consument – Supermarkt
  - Flagship stores
    - Voorbeeld
      - Consument
  - Smart retailers
    - H&M
      - Archetypes eigen deel in de winkel
      - Businessmodel stretchen naar andere winkel
    - Albert Heijn
      - Puur&eerlijk
      - BASIC
      - Huismerk
      - Excellent
  - Alles is een kanaal geworden
    - Zalando
      - Opent pop-up stores
      - 50% terugnames
      - Reduceren retourzendingen
  - Geen regels meer
    - Vierkante meloenen
  - Moving basket
    - Online <> offline
    - Brand <> retailer
    - Consument <> producent
- Mensen kopen wat ze nodig hebben
  - Fysiek
    - Goed
      - Zeeman
      - Aldi
      - Action
      - Primark
    - Niet zo goed
      - Mexx
    - Anders
      - Audi
  - Online
    - Voorbeelden
      - bol.com
      - Zalando
      - Amazon
      - China
        - Alibaba.com
          - IPO
          - Distributie model
        - Rakuten
          - Story of the Daigou
            - Consument wordt concurrent
            - Chinese kopen spullen en zetten het op Alibaba
    - Eerste kruidenier
      - Ze wisten wat ze deden
      - Kende de klant
      - Associaties maken
      - Aanbevelingen geven
    - Retail
      - Consumenten worden concurrenten van retail
      - Thuisafgehaald
      - Retail is niet voorbij
        - Klant ziet er anders uit
        - Spreek ze persoonlijk aan
        - Klant vraagt een ding: luisteren
          - Verrassen
          - Vertrouwen (data)