

MIX-Sessie: DHZ wordt doe-het-samen

16-03-2016 23:29



Dat het retaillandschap op zijn kop staat, is een gegeven. Een veranderende klant, de enorme toename van e-commerce; ook de doe-het-zelfbranche wordt er dagelijks mee geconfronteerd. Een reden tot zorg hoeft dat allerminst te zijn, zo bleek woensdag 16 maart tijdens de Nationale DHZ Sessie van MIX. Zolang je toegevoegde waarde biedt en het leuk blijft om naar je winkel te komen, zijn er volop kansen. Helemaal als doe-het-zelf doe-het-samen wordt.

Meer dan 200 branchegenoten kwamen naar Inn Style in Maarsseveen voor het jaarlijkse kennis- en netwerkevent van MIX. Dagvoorzitter Tom van 't Hek vroeg na de opening drie ondernemers naar hun 'geheime recept'. Hoe zorgen zij ervoor dat bestaande klanten blijven komen en nieuwe klanten ook de weg naar hun winkels weten te vinden. Hoewel het drietal in verschillende regio's van het land actief is en hun zaken van elkaar verschillen, waren Mark Lemsom, Jan Clabbers en Martijn Geurts het over één ding eens: zorg ervoor dat het leuk blijft om naar jouw winkel te komen en zorg voor toegevoegde waarde in die winkel. Zowel de fysieke als online shop. Alleen als je daarvoor zorgt, blijft de klant je trouw. Ook de veranderende klant.

Een andere 'les' die de aanwezigen voorgeschoteld kregen, laat zich het beste verwoorden door de stelling van Claudia Willemsen, founding mother van Kleertjes.com, etailer in kinderkleding. "Doe-het-zelf wordt doe-het-

samen. Je moet het samen met je klanten en je leveranciers doen. Alleen dan creëer je wederzijds vertrouwen en band die noodzakelijk is voor een succesvolle en langdurige relatie.”

Lees meer over de MIX' Nationale DHZ Sessie 2016 in de eerstvolgende editie van MIX.

Marc Nelissen