

Waarom de allergrootste bedrijven ter wereld* een miniscuul bedrijfje uit Amsterdam opbellen om hun businessmodel opnieuw uit te vinden.

Drie man hebben we in dienst. That's it. Toch bedachten we in Indonesië hoe Unilever Ice Cream de relatie met hun retailers drastisch kon verbeteren (en verzonnen trouwens ook hun ijskoffie). We fuseerden in Duitsland 8 ketens met 3.000 supermarkten tot één nieuw retail format (REWE). En bedachten voor Citibank in New York hoe ze echt omni-channel konden worden.

Kijk. Onze klanten, vaak ongeduldige bovenbazen, hebben een plan. Een businessdroom. Wat wij doen is die droom verscherpen en vertalen naar een keiharde werkelijkheid.

De meeste grote bedrijven hebben linksbreinigen in dienst. U weet wel, analytische academici. En daar is niets mis mee, echt niet. Maar hierdoor kan een businessdroom wel blijven steken in dichtbeschreven Powerpoints vol pijlen, rare afkortingen en compromissen. Wanneer je echt een grote stap moet zetten om te veranderen in een merk dat het hart van de consument kan winnen, heb je rechtsbreinigen nodig.

Daarnaast werken we anders. Onze klanten vinden het fijn dat ze ons in een half uur kunnen biefen. Om drie uur 's nachts. Op een vliegveld in Singapore. In een korte broek.

Ze vinden het prettig dat we niet de huidige situatie doodanalyseren wanneer we juist naar een situatie moeten die juist níet de huidige is. Natuurlijk kijken we naar de cijfers. Maar we besteden minstens zoveel tijd in winkels, gewoon, rondlopend als consument. We proeven, we kopen, we praten. We durven te vertrouwen op iets wat heet *gut-feeling*. En -okee- 35 jaar ervaring over de hele wereld.

En dán doen we wat echt alleen wij kunnen; we maken het visueel. Scheiden daardoor hoofdzaak van bijzaak, en maken samen met u één uniforme en keiharde strategie. Niet in diagrammen, niet in excelsheets, maar in beeld. Binnen enkele weken af, super duidelijk, zonder stress. Zodat iedereen enthousiast wordt, iedereen begrijpt waar ze heen moeten en u zelf ook gewoon eens voor acht uur naar huis kan. Om daarna écht compromisloos te implementeren.

Lang verhaal kort: wij brengen een keiharde retailstrategie. En dat is, denken wij, de reden dat de bovenbazen van die grote (maar ook kleine) bedrijven ons opbellen.

En dat kunt u ook doen. Bel ons vandaag op 020-6265573 of kijk op keiharderetailstrategie.nl

* o.a. Ahold, Unilever, Nike, REWE, Heinz, Shell, Die Post, HEMA, Nordea, Danone, Volvo, ING, Sainsbury's en 300 anderen.

Eysink Smeets
Retail Business Consultants
keiharderetailstrategie.nl

