

Retail Services Kennisupdate | week 24

Category Management: Skills

Product (her)positionering door ontwikkeling in de markt

Positionering helpt je bij het bepalen van je doelgroep. Wat is de huidige marktsituatie en zijn daar op korte en of lange termijn ook verschuivingen in te verwachten? Indien er duidelijke veranderingen in de markt zijn - door de groei van markten en of verdelingen binnen segmenten - is het belangrijk om te onderzoeken of deze veranderingen ook blijvend zijn in de toekomst. En wat dit voor een specifiek product betekent.

Koopgedrag

Als het koopgedrag van de consument verandert door diverse marktonwikkelingen, is het goed om inzicht te hebben op deze ontwikkeling. Recentelijk weten we dat bijvoorbeeld corona veel impact heeft gehad op het koopgedrag van consumenten bij bloemen en planten. Alhoewel we niet helemaal kunnen voorspellen welke invloed dit heeft op lange termijn, houden we dit zo goed mogelijk in de gaten door diverse analyses te maken van deze situatie. Deze uitkomsten zijn inzichtelijk in de Corona Monitor van Royal Floraholland, welke onderdeel is van de dienst [Consumentencheck](#). De algemene conclusies die we vanuit deze inzichten hebben is dat er de komende jaren een positieve marktgroei te verwachten is. Daarnaast zal een groot deel van de consumenten weer terug gaan naar het oude koopgedrag van voor de corona-crisis, maar voor een aanzienlijk deel zal dit een blijvend effect hebben.

Klanten en doelgroepen

Een verandering van koopgedrag kan er voor zorgen dat er verschuivingen plaatsvinden in marktaandelen bloemen en planten tussen de verschillende segmenten. De klantreis verandert, wat kan zorgen voor verschuiving van traditionele productlijnen binnen diverse formules. Als het imago van bloemen en planten bij bijvoorbeeld supermarkten zich positief blijft ontwikkelen, kan ook hier de rol van de categorie bloemen en planten sterk veranderen. Verbreding en verdieping van het assortiment met andere prijsstrategieën behoren hierbij dan tot de mogelijkheden, terwijl bij de gespecialiseerde kanalen waarschijnlijk meer mogelijkheden komen voor vernieuwing en onderscheidend vermogen. Dit alles geeft kansen, maar ook zeker bedreigingen voor de huidige doelgroepen en klantrelaties.

Welke impact van veranderingen zie je binnen jouw organisatie? Zijn er grote veranderingen geweest op uw afzet en klantenkring? Indien dit het geval is, wordt het misschien tijd om dit verder te onderzoeken. Wellicht is een (her)positionering van jouw organisatie of product dan interessant?

Wil je hierover meer weten? Of wil je kijken welke (her)positionering mogelijkheden er zijn? Neem gerust contact met mij op.



Patrick van den Bos

Consultant Retail Services

 +31 (0)6 10 92 12 36

 patrickvandenbos@royalfloraholland.com