



## MODINT Retaildata / RetailMinds Wittevlekkenplan Selectieve distributie

**Hoe optimaliseert u de distributie van uw merk? In welke verzorgingsgebieden kan er nog een afzetpunt bij en wie zou dat kunnen zijn. Waarom loopt het niet in een ander gebied? Ligt het aan het gebied, aan de concurrentie of aan de ondernemer? Hoe bepaalt u de grenzen van een gebied?**

**In een Wittevlekkenplan / selectieve distributie wordt voor leveranciers verder gebouwd op:**

1. *Quickscan*  
Voor het in kaart brengen van de distributie van merken is informatie over de verzorgingsgebieden van winkels en winkelcentra nodig. Daartoe maken we gebruik van de "Quickscan". De Quickscan levert direct online inzicht in het marktgebied van geselecteerde locaties op consumentenniveau.
2. *MODINT Retaildata winkeldatabase inclusief de Merkenvergelijker*  
Online toegang tot het relevante deel van de database van alle modezaken in Nederland en hun kenmerken. Zowel de zoekschermen als de Merkenvergelijker geven de mogelijkheid selecties te maken en winkels te vergelijken.

### **Wittevlekkenplan / Selectieve distributie**

Met de applicate Selectieve distributie worden alle winkelgebieden in Nederland in kaart gebracht. De vertegenwoordigingsgraad van uw merk kan per type winkelgebied gemeten worden. Op basis van de kenmerken (type winkelgebied; vertegenwoordiging merk, vertegenwoordiging formules etc.) van de winkelgebieden kunnen selectieve distributieplannen gemaakt worden.

Concreet houdt dit in dat:

1. Eerst wordt gekeken hoe de spreiding van het merk ligt bij verschillende typen winkelgebieden.
2. Met uw eigen verkoopcijfers kan bepaald worden in welk type winkelgebied het merk het meest succesvol is.
3. Vervolgens die winkelgebieden als benchmark dienen om soortgelijke winkelgebieden te selecteren, waar uw merk niet of onvoldoende vertegenwoordigd is.
4. Op basis van de analyse van de geschiktste winkelgebieden kan binnen winkelgebieden naar geschikte winkels gezocht worden..

# Consultancy



## Functionaliteiten:

### Vergelijking van Winkelgebieden

- Typologie
- Omvang
- Aandeel van winkels:
  - Branches
  - Formule aandeel
  - Zelfstandig aandeel
  - Aantal winkels
  - M2 VVO gebied
  - Winkeladressen
- Aanwezigheid van merken (verkooppunten)
- Dekking van merken over winkelgebieden (% aanwezigheid)
- Niveau van winkels op basis van referentie merkenpakket

### Verzorgingsgebieden van Winkelgebieden

- Demografie (zie Quickscan)
- Verwachte bestedingen (euro)
- Marktaandeel van winkelgebieden t.o.v. een groter gebied (stad) (% bestedingen)
- Indien voorhanden: Omzetten versus verwachte bestedingen per merk. (% verhouding)

### Selectie van Winkelgebieden

- Keuze van selectie criteria
- Keuze winkelgebieden
- Winkeladressen binnen de gekozen winkelgebieden (zie Retaildata database)

## Voorbeeld van een scherm uit de applicatie Selectieve distributie:

**Type winkelgebieden**

Omschrijving	Rang	Aantal
Binnenstad (meer dan 400 winkels)	10	25
Hoofdwinkelgebied (Groot (200-400 winkels))	20	24
Hoofdwinkelgebied Klein (100-200 winkels)	30	22
Kernverzorgend winkelgebied Groot (50-100 winkels)	40	22
Kernverzorgend winkelgebied Klein (25-50 winkels)	50	22
Kernverzorgend supermarktcentrum (3-4 winkels)	60	0
Spaakwinkels (meer dan 50 winkels)	70	11
Binnenstadelijke winkelstraat (meer dan 50 winkels)	80	0
Wijkcentrum Groot (25-50 winkels)	90	5
Wijkcentrum Klein (minder dan 25 winkels)	100	20
Supermarkt (2-4 winkels)	110	0
Supermarktcentrum (3-4 winkels)	120	0
Groothandelsconcentratie	130	0
Waarbuisland	140	4
Speciaal winkelgebied	150	0



## MODINT Retaildata / RetailMinds Wittevlekkenplan Selectieve distributie

### Lokale marketing

Met behulp van data uit de **Quickscan** ziet u vergelijkingen tussen de verschillende postcodegebieden.

U gaat sturen op basis van demografie, omvang van het verzorgingsgebied en de bestedingen van uw klanten.

Met behulp van een **Klantenanalyse** ziet u waar uw eigen klanten daadwerkelijk vandaan komen. Ook voor webtoepassing!

Een stap verder brengt u de **Folderanalyse**: u bereikt op de meest goedkope en effectieve manier uw doelgroep. U bespaart kosten op folders die bij de verkeerde klanten groep terecht komen.

Wanneer uw bedrijf uit meerdere filialen bestaat kunt met een **Winkelontwikkel Plan** het assortiment afstemmen op de lokale omstandigheden. Niet alle verzorgingsgebieden zijn gelijk!

### Een Vestigingsplaatsonderzoek

combineert alle lokale data en doet een betrouwbare uitspraak over de verwachte omzet op een bepaalde vestigingsplaats.

Leveranciers worden ondersteund met een **Database van winkelvestigingen** en hun kenmerken. Potentiële retailklanten in kaart gebracht.

Leveranciers kunnen met een **Wittevlekkenplan** hun selectieve distributie vorm geven. In welke consumenten- en winkelomgeving is nog plek voor een merk?

Zie ook [www.retailminds.nl](http://www.retailminds.nl)  
en [www.modint.nl](http://www.modint.nl)