

Müşteri Kral Devri Başladı

Ekonomide yaşanacak fırtınaya hazırlanmak için tedbirinizi şimdiden alın. İşte zor geçecek 2009'da dikkat etmeniz gerekenler

Deloitte'un "Ekonomide Yaşanacak Fırtınaya Hazırlanmak" başlıklı raporunda, "Müşterinin istemediği hiçbir şeyi yapmayın" uyarısında bulunularak, "Perakendecilik sektöründe müşteri her zaman çok önemli olmasına rağmen, kriz ve durgunluk dönemlerinde daha da büyük önem kazanıyor. Böyle dönemlerde müşterilerin gerçekten ne istediğini iyi anlamak, onların taleplerine odaklanmak ve müşterinin istemediği hiçbir şeyi yapmamak gerekiyor" denildi.

Deloitte tarafından hazırlanan "Ekonomide Yaşanacak Fırtınaya Hazırlanmak" başlıklı raporda, "Perakendeciler Zor Zamanlarda Nasıl Başarılı Olur?" sorusuna yanıt arandı. Raporda, enerji ve gıda maliyetlerindeki artışla birlikte azalan tüketici talebine karşısında perakende sektörünün yaşadığı sorunlara dikkat çekilerek, müşteri taleplerine odaklanmanın önemi vurgulandı. Gıda ve enerji fiyatlarındaki artışın diğer sektörlerde tüketimi azalttığına dikkat çekilen Raporda, dünya genelindeki likidite daralmasının da sektörü ağır şekilde etkilediğini bildirildi.

PERAKENDE SEKTÖRÜNE ÖNERİLER

Raporda perakendecilere bir dizi önerilerde bulunuldu, bu öneriler şöyle sıralandı:

"-Arz ve talep değişimlerinin ürün portföyünüzü nasıl etkileyeceğini anlayın.

-Ürün portföyünüzü ve fiyatlama stratejilerini tüketici talebindeki değişikliklere göre değerlendirin.

-Ürün kategorilerinizin hangilerinin konjoktüre ters olduğunu ve hangilerinin durgunluk döneminde...