

STEFAN VERHOEVEN



Stefan Verhoeven is voorzitter van Vlehan

NIEUWE TECHNOLOGIEËN LEIDEND VOOR CONSUMENTENGEDRAG

Door de eisen die de Europese wetgeving stelt aan wattages, zijn energielabels veranderd en concurreert de snoerloze, batterij-aangedreven stofzuiger qua performance inmiddels goed met de traditionele stofzuiger. In combinatie met de steeds goedkopere, betere en lichtere batterijen leidt dit tot een sterke toename van het aantal snoerloze stofzuigers.

In 2017 was er sprake van een explosieve ontwikkeling tot ruim 9% van de totale markt (exclusief handstofzuigers), in 2018 nam die groei toe met bijna 50% tot 13%. In waarde was de groei nog spectaculairder: van 16% aandeel in 2017 tot 25% in 2018; een groei van ruim 70%!

Beïnvloeding consumentengedrag

Naast de cijfers is het ook interessant om te zien hoe nieuwe technologieën het gedrag van consumenten beïnvloeden. Opmerkelijk neveneffect van het gebruik van de snoerloze stofzuiger is namelijk dat het daadwerkelijke schoonmaakgedrag verandert. Stofzuigden we vroeger één keer per week het hele huis grondig en ruimden we geknoei op met alternatieven als de Kruimeldief; nu leidt de korte batterijduur van snoerloze stofzuigers ertoe dat consumenten een aantal keren per week onderdelen van het huis stofzuigen. Ondanks dat consumenten aangeven een hekel te hebben aan stoppen als ze eenmaal aan het schoonmaken zijn, kiest een groeiende groep consumenten voor deze propo-sitie. De gemiddelde prijs van 280,00 (bijna twee keer de gemiddelde prijs van een traditionele stofzuiger) schrikt hen ook niet af. Het vaak mooie design

en het gebruiksgemak lijken leidend te zijn voor het aankoopgedrag.

Verleiden consument

Bij deze trend hoeven retailers zich dus blijkbaar minder zorgen te maken om de hogere prijs die hun klanten gaan betalen voor een snoerloze stofzuiger; die steeg vorig jaar met 17% en consumenten blijken best bereid meer te betalen voor de 'convenience'. Sterker nog: door de opkomst van de snoerloze stofzuiger is de categorie stofzuigen (exclusief handzuigers) in 2018 met 1% gegroeid in aantallen en met 6% in waarde.

Een belangrijke vraag bij deze trend is wel welke keuzes je als retailer maakt als het gaat om de invulling van het aantal vierkante meters showroom. Hoe verleid je de consument tot een aankoop? Investeer je in ruimte voor nieuwe technologie en design? Pak je het nog moderner aan en kies je voor het digitaal displayen van je producten op een immens scherm, zoals spreker Niels van Roij ons tijdens de VLEHAN-Fiar Summit liet zien? Of laat je het zoals het is en focus je op de ultieme serviceverlening? Het geeft stof tot nadenken en uiteindelijk telt het resultaat! ■

De marktcijfers in deze column zijn afkomstig van GfK