Richard van Hooijdonk

KEYNOTE

AI & de toekomst van retail

AI voorspelt wat er morgen verkocht wordt, adviseert de klant dag en nacht en begint zelf voor de klant te winkelen. Wat dat oplevert, hangt af van de mensen op de winkelvloer en op het hoofdkantoor.

Van vraagvoorspelling in de retail tot agents die de aankoop regelen. AI verandert de hele route van eerste interesse tot bestelling.

Van voorraad en prijzen tot service: futurist en trendwatcher Richard van Hooijdonk belicht hoe AI en nieuwe technologie in de retail herhalende taken en voorspellingen overnemen. Deze lezing laat zien hoe de retailer van de toekomst eruitziet en welke mogelijkheden er ontstaan om de sector naar een volgende fase te tillen. In retail rekent AI al jaren mee achter de schermen. Het voorspelt per winkel en per dag wat er verkocht wordt, zet prijzen op digitale schaplabels en adviseert klanten om drie uur 's nachts in de online winkel. De komende tien jaar gaat het verder. Klanten laten een AI-agent zoeken, vergelijken en afrekenen; volgens McKinsey kan die vorm van winkelen in 2030 wereldwijd 3 tot 5 biljoen dollar aan omzet sturen. Robots vullen 's nachts de schappen en een slimme bril maakt van elk schap een scherm. Moeilijker dan de techniek zijn de vragen eromheen: wat de winkel nog betekent, wat medewerkers straks doen, en hoe hoofdkantoor en filiaal samen leren. De keynote scheidt wat vandaag rendeert van wat eraan komt. Is jouw organisatie al vindbaar voor een klant die niet meer zelf zoekt?

RICHARD VAN HOOIJDONK

Richard van Hooijdonk is trendwatcher, futurist en internationaal keynotespreker. Veel trendwatchers en futuristen bekijken de toekomst van een afstand. Richard van Hooijdonk leeft erin. Zijn team bestaat uit mensen en AI-agents en hij heeft meerdere chips geïmplanteerd in zijn lichaam. Hij spreekt over AI en nieuwe technologie, over de organisatie van de toekomst en over leiderschap in tijden van AI. Hij neemt je mee naar een toekomst die je je nu nauwelijks kunt voorstellen, en laat zien hoe je er zelf richting aan geeft.

3.000+	650.000+	30+	Bestseller
keynotes	deelnemers	landen	auteur

Wat er aan bod komt

NU AI in retail

Wat AI vandaag al doet in inkoop, prijs en de winkel, fysiek en online.

01 Vraag en voorraad voorspellen

AI voorspelt per winkel, online en per dag wat klanten kopen. De voorraad klopt beter, en er wordt minder afgeprijsd en weggegooid.

02 Prijzen die meebewegen

Prijzen en acties volgen vraag, voorraad en houdbaarheid. Digitale schaplabels maken dat ook in de winkel mogelijk.

03 De digitale verkoopassistent

Een taalmodel adviseert in de online winkel en de app, dag en nacht. Straks kan de assistent de vraag van de klant voor zijn.

04 Personalisatie op grote schaal

AI stemt aanbod, volgorde en acties af op wat een klant eerder kocht en bekeek, voor miljoenen klanten tegelijk.

05 Campagnes gemaakt door AI

Voor elke klantgroep maakt AI beeld, video en tekst, en test zelf welke variant werkt. Het creatieve team kiest de richting.

06 Slimme camera's in de winkel

Beeldherkenning ziet lege schappen, verkeerde prijzen en drukte bij de kassa, zodat medewerkers op tijd bijspringen.

07 Agents in de winkelorganisatie

IN PILOTS

Agents handelen retouren af, plaatsen bestellingen, plannen roosters en lossen klantvragen op, binnen afgesproken grenzen.

08 Het winkeltaalmodel

Een taalmodel met kennis van assortiment, handleidingen en winkelbeleid beantwoordt vragen van medewerkers tijdens het werk.

STRAKS De toekomst van retail

Waar retail over vijf tot vijftien jaar kan staan, met AI als motor.

09 De AI-shopper van de klant

TOEKOMSTSCENARIO

Rond 2040 laten veel klanten een AI-agent hun dagelijkse aankopen doen. De retailer verkoopt dan vooral aan agents.

10 Winkelen door een slimme bril

TOEKOMSTSCENARIO

In het volgende decennium dragen miljoenen klanten een lichte AI-bril. Die herkent elk product in het schap en toont prijs, herkomst en alternatief.

11 De winkel die zichzelf bestuurt

TOEKOMSTSCENARIO

Robots vullen rond 2040 's nachts de schappen, en AI bestelt en prijst zelf. Medewerkers worden gastheer, adviseur en vakman.

12 Je digitale tweeling past voor je

TOEKOMSTSCENARIO

Rond 2040 test een digitaal model van je lichaam hoe kleding zit en beweegt. De eerste pasronde verschuift van de paskamer naar AI.

13 De supermarkt als gezondheidscoach

TOEKOMSTSCENARIO

De boodschappenlijst kan rond 2040 meebewegen met je bloedwaarden. De supermarkt wordt partner in gezondheid, naast arts en sportschool.

14 De winkelstraat van 2040

TOEKOMSTSCENARIO

In 2040 kan dezelfde winkelruimte elke dag van functie wisselen. AI stemt vraag, ruimte en gedeelde bezorging op elkaar af.

MENS & ORGANISATIE

De retailorganisatie van de toekomst

Wat AI vraagt van rollen, teams, leiders en cultuur op de winkelvloer, in de online winkel en op kantoor.

15 De AI-first organisatie

Online en in de winkel doen AI en agents het werk dat mensen niet hoeven te doen: voorspellen, bestellen, prijzen. Medewerkers helpen de klant.

16 Van kassa naar adviseur

Kassawerk neemt af. Er komen begeleiders van agents, curatoren van klantvoorkeuren en gastheren van winkels die zichzelf besturen.

17 Winkelteam met digitale collega's

AI verzamelt openstaande taken, maakt roosters en regelt bestellingen, betalingen en campagnes. Zo is er meer tijd voor klanten, offline en online.

18 Leiderschap in retail

Leiders in retail nemen het initiatief bij AI en nieuwe technologie, en inspireren winkelvloer en hoofdkantoor om samen de toekomst te bouwen.

19 De toekomstacademie

Een toekomstacademie leert medewerkers werken met AI en nieuwe technologie, met lessen bij vragen uit het werk en programma's voor leiders.

20 Naar de toekomst met een ecosysteem

Partners, start-ups, wetenschappers en overheden gaan samen vraagstukken aan, ook over grenzen heen, en brengen vernieuwing sneller bij de klant.

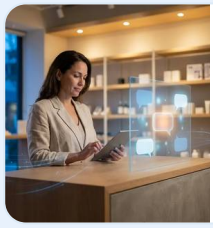
DE ANDERE KANT

Verantwoordelijkheid en risico

Wat AI en nieuwe technologie niet oplossen, en wat criminelen ermee doen.

21 Data als fundament

AI werkt pas als data van alle organisatieonderdelen beschikbaar, betrouwbaar en verbonden zijn. Dat is het fundament van een retailer die met AI werkt.



22 Als de AI-verkoper zich vergist

Een chatbot die een auto voor 1 dollar belooft of een AI-winkelier die producten weggeeft: AI die zelf verkoopt, laat zich ook ompraten.

DUUR
30, 45, 60 minuten of langer, met ruimte voor vragen

TAAL
Nederlands of Engels

VORM
Op locatie of online

KOSTEN
Op aanvraag

PLUS

"Het is Richard uitstekend gelukt om onze leiders wakker te schudden en hen op het spoor van de toekomst te zetten: er is na de lezing op verschillende plaatsen in de organisatie nagepraat over de onderwerpen en er zijn initiatieven in gang gezet."

Aart van Haren Algemeen directeur, PLUS

Deloitte.

"Een flitsende reis langs nieuwe technologie. Zijn enthousiaste en energieke manier van presenteren en visuele ondersteuning ervan zorgden voor een geslaagde aftrap van het event."

Patrick Steemers Partner, Deloitte

Interesse in een lezing voor je retailevenement?

E-MAIL
talks@vanhooijdonk.com

TELEFOON
085 303 0792

SITE
richardvanhooijdonk.com