

**Is de strategie van
Domino's Pizza ook
toepasbaar in
de automotive?**



Wil jij succesvol zijn
op Marktplaats?
Scan de QR-code!

Paul
DE VRIES

Normaliter schrijf ik over verkoop, leads, online automotive en Marktplaats. Allemaal zaken die wij als ondernemers, medewerkers in de Automotive direct begrijpen. In dit artikel ga ik het hebben over Pizza's en waarom dit ook van toepassing is in de Automotive! En ja sommige zaken kunnen een ver van je bed show zijn, totdat je en wij er allemaal middenin zitten. Waar wij vroeger "social media" moesten uitleggen, moeten we dat nu wellicht doen met de Metaverse en wat dit betekent? Een metaverse is in het kort een netwerk van virtuele driedimensionale werelden. Je kunt het het internet van de toekomst noemen. Al met al, kunnen wij veel leren van andere segmenten en andere bedrijven. Daarom ook, op welke wijze kunnen wij leren van Domino's Pizza?

Het aandeel van Domino's Pizza is 90x zoveel waard geworden. Kunnen we hun strategie toepassen in de automotive?

De populairste technische lieveling op de beurzen is niet Amazon, Apple, Facebook of Google. Het is Domino's Pizza. Omdat het een techbedrijf is, met een product dat toevallig pizza is.

Sinds 2012 genereerde Domino's Pizza een hoger investeringsrendement dan Amazon, Apple, Facebook en Google. Sinds de beursgang in 2004 zou € 1.000 geïnvesteerd in Google meer dan € 54.001 hebben opgeleverd. € 1.000 geïnvesteerd in Domino's zou op 21 februari 2022 € 65.177 hebben opgeleverd.

Domino's Pizza is nog steeds een fysieke onderneming, met 65% van hun omzet uit e-commerce, terwijl 35% afkomstig is van inkomend telefoonverkeer en restaurantbezoek. Dus wat is er zo goed aan het online zakendoen van Domino's? New York Pizza en Papa John's hebben beide online websites. Ze nemen allemaal bestellingen op en bezorgen pizza's. Maar net als bij autodealers is het uitvoeringsniveau tussen verschillende franchises en merken soms drastisch verschillend. Dus hoe is de waarde van het Domino-aandeel gestegen van \$ 13,80 naar een recent hoogtepunt in december 2021 van \$ 564 per aandeel?

Domino's Pizza: de reis van goed naar geweldig:

Het is ook belangrijk om te begrijpen hoe Domino's haar transparantie, technologie en innovatie heeft gebruikt om de meest dominante pizzaleverancier ter wereld te worden. Er wordt gezegd: "Als we ons het verleden niet herinneren, zullen we gedwongen worden het te herhalen." Wat sterk is aan Domino's Pizza is dat ze blijven innoveren en aandacht besteden aan veranderend consumentengedrag. De duurste beslissing voor de concurrentie van Domino's was om geen beslissing te nemen voor digitale transformatie, totdat het voor hen veel te laat was.

De Domino's Pizza Turnaround



Cultuur, waarden en visie

Hoe zien de waarden van Domino's eruit? De waarden van Domino's Pizza bevinden zich hieronder:

- Doe het goede.
- Zet mensen op de eerste plaats.
- Creëer inspirerende oplossingen.
- Wees de winnaar voor je klant.
- Groei en win samen.

Een turnaround zoals in de video op de vorige pagina klinkt mooi, maar verandermanagement is ontzettend moeilijk. Het veranderen van systemen en de mindset van je medewerkers is extreem lastig. Dat komt vooral omdat deze veranderingen je niet meteen een meetbaar ROI opleveren. Er is moed voor nodig om jezelf naar buiten te brengen, en om te gaan met de kritiek die ermee gepaard gaat.

Innovatie binnen de automotive!

Als een bedrijf binnen de auto-industrie een soortgelijke verandering als Domino's zou toepassen, wat zou dan de feedback van de medewerkers zijn? Zullen velen van ons het van het management aannemen? Dit soort stappen zijn lastig. Vooral door de steeds sneller veranderende markt en digitalisering. Want moet je nu altijd op de consument blijven inspelen of je eigen visie doortrekken en hopen dat de consument hierin mee gaat?

Wat biedt de toekomst voor Domino's?

- **VR Pizza Construction:** Domino's heeft de eerste 3D-pizzabouwer via een iPad App ontwikkeld. Om op gamification in te spelen, kunnen vrienden VR-pizzabouwwedstrijden houden op sociale platforms... dit deden ze dus al in 2014!! Het maakt allemaal deel uit van hun strategie om de industrie voor te blijven door voorop te lopen op het gebied van innovatie en naar hun klanten te luisteren.
- **Drone-pizzabezorging:** in 2016 heeft Domino's de allereerste drone-pizzabezorging gedaan.
- **Zelfrijdende voertuigen:** Domino's automatiseert de processen die moeilijk uit te besteden zijn en automatiseert de minder gewenste taken.



Naar de Metaverse en verder

Domino's heeft al pizza bestellingen van de Metaverse geaccepteerd en afgeleverd in de fysieke wereld. Zij zitten als eerste in die race. Ze gaan naar waar de klant zal zijn en niet waar de klant nu is.

“Het is beter om voorbereid te zijn op verandering wanneer het gebeurt, in plaats van op de panieknop te drukken als het gebeurt ...”



Stel je maar eens voor. We lopen binnen enkele jaren in de Metaverse door een online showroom en de bestelde auto wordt afgeleverd in de fysieke wereld. Gaat dat gebeuren? Het zou zomaar kunnen! De eerste auto, een Lexus, is op zo'n wijze al verkocht bij Germain in Naples Florida.

Dit artikel is geïnspireerd op het laatste artikel van Brian Kramer: Domino's Stock Value Increased 90x. Do the Strategies apply to Auto Retail?

Over Paul

Paul de Vries is oprichter van onder andere Nieuweautokopen.nl en #DCDW, het bedrijf waarmee hij dealers en autobedrijven traint in effectieve leadopvolging. Tevens is hij key-automotive spokesperson en trotse ambassadeur van Marktplaats.nl en 2dehands.be. Met meer dan twintig jaar ervaring is Paul een autoriteit op zijn vakgebied met een onvoorstelbare hoeveelheid kennis. Kennis die hij graag deelt door middel van blogs, artikelen, podcasts, presentaties, trainingen en video's.

Paul de Vries

#DCDW Digital Car Dealer Workshop

Frankeneng 114-N
6716 AA Ede

Honderden, misschien wel duizenden verkopers zijn door Paul getraind en profiteren daar dagelijks van.

The Next Step is na **Lead The Way** en **Follow Up** het derde boek van Paul de Vries waarin alle aspecten van online automotive, zoals marketing, online leads en telefonische leadopvolging, centraal staan.



Wil jij succesvol zijn op Marktplaats?

Marktplaats, het grootste autoplatform van Nederland, heeft zijn eigen spelregels. Veel autoverkopers bij autobedrijven en dealerbedrijven hebben moeite met die regels. Ze willen graag verkopen, maar de Marktplaats-bieding is echt anders dan het voorstel dat via de eigen website binnenkomt.

Het bieden, het loven en ook het aanbieden van je auto's op Marktplaats vragen dus om een specifieke Marktplaats-aanpak. De cursus 'Hoe succesvol te worden met online leads en op Marktplaats', bestaat uit 40 video's en helpt je om beter te worden. Ook op Marktplaats.



Scan de QR-code
en meld je aan voor
de cursus.