

Bankje voor de deur in New York

25-11-2014 00:00

Door Laura Peters

Retailadviseur bij Training & adviesbureau raP retail advice philosophy

In Williamsburg vind je veel winkeleigenaren die van hun passie hun werk hebben gemaakt. Het draait er niet direct zichtbaar om verkopen, verkopen, verkopen, maar meer om een plek te bieden waar passies, producten en zingeving worden gedeeld. Er zijn hier ook minder ketens waardoor de straten veel inspiratie bieden.

Wat maakt nieuwsgierig?

Opvallend is dat er aan de buitenkant van veel winkels weinig gebruik wordt gemaakt van logo's, uithangborden en herkenning. De aandacht gaat naar de deur en naar de ramen en dat is uiteindelijk ook waar het gebeurt. Automatisch raak je nieuwsgierig naar elke winkel die je passeert. En keer op keer voel je dat de eigenaar en/of manager nauw betrokken is bij de inkoop van het assortiment. Want alles ademt dezelfde sfeer; de muziek en stijl van de winkel passen bij de productkeuze.

En het leuke is dat voor veel winkelpandjes een bankje staat. Het nodigt uit om daar even fijn in de zon te zitten, zonder dat je je opgelaten hoeft te voelen iets te moeten kopen. Er is nergens druk in die zin, er heerst vrijheid en je hebt als consument de ruimte rustig rond te wandelen. Men vindt het al een compliment als je zijn of haar winkel bezoekt!

Deze bankjes voor de winkel vind ik een gouden zet. Want zodra je daar gaat zitten, voel je al een soort verbinding met de winkel achter je. Je ziet mensen in en uit lopen, je proeft de sfeer en kijkt wat langer door de etalage dan je normaal gesproken zou doen. De winkel blijft meteen in je herinnering.

Aantrekkingskracht

Ander voorbeeld is de supermarkt Fairway Market in Red Hook. Hier is buiten een enorme hal met onder andere vers fruit en groente. Het voelt als een markt, je krijgt niet het gevoel van een massale winkel en kunt zo met je wagentje verder winkelen. Dit gaat echt om beleving. Bij het parkeren van je auto wordt je al gelokt door al het lekkers wat je ziet en natuurlijk ook als voorbijganger. Waar maak je het nog mee dat je op straat wordt aangetrokken door een supermarkt? Slim gedaan.

Feel like home

Over beleving gesproken. De platenwinkel Rough Trade in Williamsburg is een beleving op zich. Een muziekliefhebber kan zijn hart hier ophalen, want de enorme ruimte is helemaal gevuld met platen. Zelfs boven langs de ballustrade zijn platen te vinden. Uniek aan deze store vind ik de opstelling, je raakt niet verdwaald in de grote ruimte.

Alles is duidelijk gesorteerd en op de kop van elk meubel staan songteksten geschreven, waardoor het heel leuk is om overal even langs te lopen. Er zijn tal aan plekken waar je muziek kunt luisteren, via prachtige hoofdtelefoons die natuurlijk ook te koop zijn. En boven is een ruimte met wifi, pingpongtafel en chill out plek, helemaal ingericht op de levensstijl van de bezoeker en behoefte aan comfort. De ruimte staat bovendien

aangegeven met: 'Work, Rest & Play'. Je hoeft er geen moeite te doen om je thuis te voelen, toch?

En ook de feestjes worden niet vergeten. Bij de ingang staat een bord met de komende live acts in de winkel en een speciale zaal voor miniconcerten. Dit geeft energie! En de store roept om gevolgd te worden via social media, want je wilt toch niets missen?

Naast dat veel winkels aan de buitenkant bijna niet meer opvallen in Brooklyn, zijn er ook winkels in bijvoorbeeld Soho die het product of merk juist heel duidelijk uitbeelden zonder grote signing te hoeven gebruiken. Het kan soms zo eenvoudig zijn, je moet er alleen even op komen. De naaimachines van AllSaints kennen we al een tijdje, maar er zijn natuurlijk nog veel meer mogelijkheden.

En soms, soms hoef je überhaupt niet ingewikkeld te doen om de aandacht te trekken. Want deze aankondiging van de nieuwe Ruby's maakt mij ontzettend nieuwsgierig! Eigenlijk valt deze etalage op door lelijkheid, je moet het durven, maar voor mij werkt het: 'From little things, big things grow. Coming soon.'