

Retailers, pak een hamer

21-07-2015 09:34

Door Casper van Diemen
Communicatie- en marketingadviseur bij Van Diemen Communicatiemakelaars

Gisteren [las ik](#) dat retaildeskundige Cor Molenaar stelt het dat zonder parkeerkosten veel beter zal gaan met retail. Hij baseert zijn stelling op gegevens uit berichten in de Britse media waaruit blijkt dat in Wales de retailverkopen veel hoger lagen wanneer er een groot aantal automaten gesloopt waren.

Dus, retailers, pak een â€.. En val ze aan die â€.!@#..

Ik kan me niet echt voorstellen hoe dit dan zal gaan, en dan bedoel ik niet het slopen van de automaten. Wanneer parkeren in grotere steden goedkoper zou worden, is het volgens mij niet meer mogelijk om de stad in of uit te komen. Niet echt lekker voor de lokale bewoner. Voor kleinere steden en dorpen zou het wel goed zijn, denk ik. Wanneer je daar moet betalen om te parkeren bij een winkelcentrum, hebben ze door het kleinere aanbod en het betaald parkeren al helemaal geen voordeel meer ten opzichte van de grote steden.

Ga verhalen maken

Maar wanneer ga jij dan naar de winkel? Het ligt natuurlijk niet alleen maar aan parkeermeters dat er minder verkocht wordt in winkels. Je zou bijvoorbeeld als retailer een blog kunnen starten. Je schrijft leuke verhalen die te maken hebben met jouw producten om een bezoekje naar jouw winkel uit te lokken. Verspreid deze verhalen via je website, nieuwsbrief, social media-accounts en ga adverteren op social media met jouw blogs om het bereik te vergroten.

Voorgesteld bericht



wijkopenautos.nl
Gesponsord · 

Vind de pagina leuk

We hebben deze maand meer dan 11.700 auto's gekocht.



WIJ KOPEN ECHT IEDERE AUTO

Taxeer je auto gratis en sluit je aan bij de ruim 11.000 tevreden klanten die wij maandelijks helpen.

WWW.WIJKOPENAUTOS.NL

Meer informatie

4 vind-ik-leuks · 1 reactie

Vind ik leuk

Reactie

Deeln

Dit past ook goed

Verder zou je op je website iets kunnen vertellen over wat je in jouw winkel kunt verwachten. Verkoop je brillen? Vertel dan iets over jouw diensten. Garandeer bijvoorbeeld dat je iemand altijd minimaal vijf modellen laat passen die ze zelf niet uit zouden kiezen.



Monturen

Brillen zijn fashionable, net als kleding. Met de brilmode kunt u een prima 'fashion statement' maken. In lijn met de seizoenen zijn het volwaardige modeaccessoires en gaat de ontwikkeling van brillen gelijk op met de nieuwe trends in kledingcollecties. Uw bril mag weer *in the picture*. Zo zijn er opvallende kunststof modellen in zwart, schildpad en bruin, maar meer monturen bekennen opvallend kleur. De randloze glasbril blijft bescheiden maar nog altijd enorm gewild. De trend in materialen? De nadruk ligt op kunststof, maar lichtgewicht nylon, aluminium en titanium blijven populair. Het gebruik van flexibele high-tech materialen neemt toe.

Wij zijn dealer van o.a.:

- Anne et Valentin
- Lindberg
- Dolce & Gabbana
- Freudenhaus
- Oliver Peoples
- Porsche Design
- Prada
- Victor & Rolf
- Theo
- Philippe Starck



Nog goedkoper

Je kunt ook je webshop gebruiken als lokker om naar de winkel te komen. Ik heb ervaring met verschillende webshops die aantrekkelijke tarieven bieden in de webshop, maar direct duidelijk maken dat de tarieven in de winkel nog beter zullen zijn. Eenmaal in de winkel is het aan de skills van de verkoper om te overtuigen en te zorgen dat de klant naar buiten gaat met alles behalve waarvoor hij binnenkwam.

Maak een beleving van je winkel

Je kunt niet voorkomen dat jouw klanten dingen willen kopen in een webshop. Dat maakt helemaal niet uit, zo lang het jouw webshop is. Nog steeds kom ik in winkels waarbij als een product niet voorradig is, je wordt gezegd dat je het in de webshop ook wel kunt krijgen. Maar hoezo helpt de winkelier daar niet direct mee? Zet een laptop neer of tablet, regel dat je klant kan betalen en het is klaar. Je bent daar: smeed het ijzer als het heet is. Je kunt ook je winkel daar helemaal op inrichten. Wellicht heb je dan ook veel minder vierkante meters nodig, als je winkel alleen maar is om te proberen en je direct kunt bestellen en de producten thuis afgeleverd

worden. Dan is je winkel slechts een showroom voor de beleving geworden.