

‘Winkels met vloermarkering verkopen meer’

23-03-2017 14:35



Door vloermarkering aan te brengen kunnen retailers ervoor zorgen dat klanten op de ideale snelheid door hun winkels lopen. Daarmee kunnen zij hun verkopen verhogen, concludeert onderzoeker Bram van den Bergh van Rotterdam School of Management.

Voor het onderzoek zijn lijnen op de vloer van een supermarkt geplakt. Bij een eerste experiment lagen die dicht bij elkaar, waardoor de illusie van een langer gangpad werd gewekt. Klanten bleken hierdoor langzamer te lopen. Lagen de markeringen verder uit elkaar, dan liepen ze juist sneller.

Klanten die te snel door een winkel lopen, kopen minder omdat ze voor hen interessante producten over het hoofd zijn, stelt het onderzoek. Mensen die te lang voor het schap staan zorgen voor opstoppen, wat ook een drukkend effect heeft op de verkopen. Door de juiste vloermarkering aan te brengen kunnen retailers volgens het onderzoek de optimale loopsnelheid realiseren.

Hoe winkelmanagers de markering het best kunnen gebruiken verschilt. Zo wil IKEA zijn klant graag laten ‘browsen’, legt Van den Bergh uit aan [NU.nl](https://www.nu.nl). “Een trage snelheid is dan beter, omdat je alles op de klant wilt laten inwerken.” Voor supermarkten is een hogere snelheid juist beter, omdat klanten daar zo efficiënt mogelijk willen kopen.

Bekijk een video over de vloermarkering op [RetailWatching](https://www.retailwatching.com).