

Dopper overweegt bars voor 'on the go' te openen

28-07-2017 15:30



Dopper speelt met het idee om waterbars te openen. Op 'on the go'-plekken worden dan geen waterflessen, maar kraanwater verkocht. Dat vertelt oprichter en eigenaar Merijn Everaarts, een van de sprekers op het komende [Retail & Brands Festival](#), aan RetailTrends.

Dopper opende eerder al een eigen shop binnen Broadway Market in de Verenigde Staten. Voor de waterbars ziet hij ook vooral kansen in dat land. Het concept is gebaseerd op het watercocktailboek, dat Dopper twee jaar terug samen met The Fabulous Shakerboys uitbracht. Dit boekje bevat vijftien recepten voor kraanwater, waaronder de 'remember rosemary' met citroensap, rozemarijn en maple syrup.

Everaarts ziet consumenten op 'on the go'-locaties nu nog vaak naar petflessen grijpen. "Wij hopen dat ze met hun duurzame fles bij ons langskomen om kraanwater te halen. We spice up your order, met onder meer kruiden."

In Nederland ligt de focus van Dopper meer op b2b, waarbij grote hoeveelheden waterflessen met logo's van bedrijven worden bedrukt. Ze doen het vooral goed als relatiegeschenk, beurspromotie en op de werkvloer. Bij zo'n 'branded Dopper' is het moeilijk om de boodschap van het merk over te brengen, beaamt hij. "Het brengt ons wel een stapje dichterbij een pet free world."

Everaarts vertelt op RetailTrends ook over het status quo-jaar van Dopper en het inspireren van retailers. Wil je meer van hem horen? Kom dan op 7 september naar het Retail & Brands Festival in Utrecht. Kijk

op retailandbrandsfestival.nl voor meer informatie.