

HET STIMULEREN VAN EXTRA VERKOOP ZIT HEM IN DETAILS!



Door gebruik te maken van het MidWinter sfeerpakket wordt extra verkoop gestimuleerd mits het op de juiste manier wordt ingezet. Het is namelijk niet verstandig alle losse elementen lukraak neer te zetten.



Voor een **algemene** toepassing zonder gericht thema, Kerst of Winter, zijn de kistjes, de vazen met de witte bloemen en het canvasdoek met de houtstapels perfect.

De kistjes zorgen voor extra presentatie oppervlakte in uw winkel door de hoogte die u ermee kan bouwen en de vazen met bijpassende bloemen zijn trendy en geven richting aan de sfeer die bij het moment past. De producten die daaromheen gelegd worden liften mee op die sfeer. De canvas met de afbeelding van de houtblokken versterkt dat beeld.

Voor **Kerst** kunt u daar het boompje met de lichtjes en eventueel de sneeuwkrystallen en de takken met dennenappels aan toevoegen.

Om vanaf januari, na de uitbundige periode van Sinterklaas en Kerst het **MidWinter** gevoel kracht te geven in uw winkel, zijn de canvas met sneeuwlandschap en de familie pinguïn bedoeld.

De canvas samen met de sneeuwkrystallen en de witte bloemen versterken de wintersfeer in uw winkel. Voor mensen die terug komen van een wintersportvakantie verlengd dat hun vakantiegevoel nog een tijdje.

Wanneer sneeuw en kou te lang uitblijft in Nederland, kunt u de canvas met het sneeuwlandschap vervangen voor het canvas met houtblokken. Daarmee blijft u actueel zonder dat de presentatie geheel moet ombouwen.

De pinguïns verhogen de attentiewaarde van een nabijgelegen product. Zij zijn niet over het hoofd te zien: met hun grootte van 35 tot 45 centimeter en statige houding vallen ze goed op. Wanneer mensen visueel contact maken met deze dieren, wordt het oog automatisch getrokken naar de producten waar ze dichtbij staan. Hiermee willen we impulsaankopen stimuleren. Het blijft een uitdaging om extra verkoop te stimuleren zonder dat het opdringerig is, maar met de juiste tips en uitvoering wordt het moeilijk voor de klant om zich niet te laten verleiden.

Tip: Proeven is verkopen!

Zet vlakbij de kassa, een proefplankje neer met winterse lekkernijen. Snijd stukjes af en laat de consument uw specialiteit proeven. Kleed dit aan door één of twee pinguïns erbij te plaatsen om de aandacht op het product te richten. Plaats er als laatste een prijskaartje of een klein krijtbordje bij. Consumenten willen namelijk wel prijzen zien.



Tip: Assortiment laten zien door groeperen!

Door de verschillende lekkernijen per soort te groeperen laat je zien wat er per soort allemaal verkrijgbaar is. Hierdoor wordt de klant gestimuleerd tot aankoop, omdat er voor een ieder wat bij zit. Maak het compleet met een proefplankje met gebroken grote koeken of sneetjes van een gevuld brood om te proeven. De focus ligt op het laten zien complete assortiment per soort!

Voorbeelden van groepen: koeken bij koeken, chocolade bij chocolade en Valentijnsproducten bij elkaar.

Tip: Gebruik aankleedmateriaal voor stimulans extra verkoop

Zorg dat u zo snel mogelijk na de feestdagen, begin januari, uw winkel weer fris en op orde heeft. Gebruik daarbij niet alleen het MidWinter pakket, maar zorg bijvoorbeeld ook voor frisse bijpassende bonbondoosjes. Of eigentijdse trommels voor koek of koekjes. Niet alleen leuk voor de consument om cadeau te geven maar ook een leuke uitstraling en aankleding in de winkel!