

# Tips voor meer omzet

In deze economisch moeilijke tijden willen we allemaal wel weten hoe we meer omzet kunnen realiseren. Het gratis boekje 'Ik wil meer omzet' van retailexpert Ad van Beek geeft de ondernemer praktische tips. Een korte impressie.



Ad van Beek is directeur van advies- en trainingsbureau Retail Match. Zijn principes tot succes worden niet kant en klaar in een lijstje gegeven, maar zijn verstopt in een aantal praktijkverhalen. Klanten kunnen zich commercieel gezien veel interessanter ontpoppen dan de eerste aanblik doet geloven. Dus: stop mensen nooit in hokjes en ga niet af op vooroordelen, want die kosten onder-

te betrekken, zowel bij het maken van plannen als bij de uitvoering daarvan. Hoe groter de ruimte om mee te denken en te werken, des te groter het effect, ook in de omzet. Samen staan we sterk. Het doel is om met elkaar tot nieuwe ideeën creaties te komen waarmee we de omzet kunnen verhogen.

**Wow!**



*'Verkoop geen eigenschappen van producten maar voordelen die aansluiten op de wensen en behoeften van de klant'*



nemers bakken omzet. Die slonzige man in spijkerbroek kan wel eens op zoek naar een totale nieuwe garderobe waarbij geld geen rol speelt. Je bent getrouwd met je personeel, investeer dan ook in die relatie en werk er hard aan. Een ontevreden medewerker geeft de klant geen prettig gevoel.'

Train wanneer het economisch tij gunstig is het personeel wat minder, want waarschijnlijk hebben ze het toch te druk om het geleerde goed in praktijk te brengen. Besteed daarentegen in een slap jaar wat extra aandacht aan het verfijnen van de kunst van het verkopen. Verkopen is vooral een kwestie van goed luisteren, maar niet veel verkopers hebben dat door. Heel veel praten is echt niet nodig. Verkoop geen eigenschappen van producten maar voordelen die aansluiten op de wensen en behoeften van de klant. Zo ontstaat pas- of probeerverlangens. Een goed winkelteam begint door mensen

'Vroeger deelden we doelgroepen in naar lifestyle. Dat past niet meer bij deze tijd. Het is nu tijd voor Placemaking en Winkelcommunity. Mits er een goed op elkaar ingespeeld winkelteam staat. Hoe maak je van een winkelbezoeker een klant en vervolgens een fan?', daagt Ad van Beek uit. 'Winkelcommunity building is van je winkel 'a place to be' maken. Een plek waar klanten langer blijven dan zij aanvankelijk bedacht hadden. Dat doe je door klanten positief te verrassen, iets wat hun verwachting overtreft. Iets waarmee klanten een 'wow' gevoel krijgen, dat ze meenemen naar huis en aan hun familie en vrienden vertellen. Dat gaat verder dan het laten rondlopen van een kerstman of paashaas.' Via [www.retailmatch.com](http://www.retailmatch.com) is het boekje 'Ik wil meer omzet' te bestellen (€ 15,-). Euretco-ondernemers kunnen het gratis (als pdf-bestand) bestellen via: [info@euretco.net](mailto:info@euretco.net).

## VROM en RND ontwikkelen samen visie op locatiebeleid

Een gezamenlijke evaluatie van het huidige locatiebeleid en de formulering van een integrale visie op locatiebeleid voor de detailhandel. Dat is het resultaat van overleg tussen directeur generaal Chris Kuijpers van het ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeleid (VROM) en Harry Bruijniks, Ton Wortel (bestuursleden) en Pieter Walraven van de Raad Nederlandse Detailhandel (RND).

In het overleg, dat begin van dit jaar plaatsvond, is gesproken over de huidige ontwikkelingen in het locatiebeleid voor winkels. De RND maakt zich grote zorgen over het overschot aan winkelmeters. Door nieuwe ontwikkelingen, zoals internet en toegenomen mobiliteit dient de visie op het locatiebeleid te worden gewijzigd. De RND constateert dat er teveel aanbod gestuurd wordt ontwikkeld. Gemeenten en projectontwikkelingsmaatschappijen zien kansen om te bouwen, ongeacht de vraag of hier behoefte aan is. Ook is er veel onduidelijkheid over hoe met verschillende winkelconcepten wordt omgegaan. Een voorbeeld hiervan zijn de grote verschillen tussen gemeenten over welke winkels zich wel of niet in de periferie mogen vestigen. De RND constateert dat er sprake is van beperkt toezicht door de overheid. Dit heeft grote gevolgen voor bestaande winkellocaties met name in de binnenstad. In de te ontwikkelen visie op het locatiebeleid voor de detailhandel dienen ook afspraken te worden gemaakt over de wijze waarop de overheid toezicht zal houden op het locatiebeleid voor winkels.