

“ 82% van de klanten die proefden, kochten ook achteraf ”



? WAAROM DEGUSTATIES AANBIEDEN

Je bereidingen kunnen er bijzonder lekker uitzien, heerlijk ruiken en vakmanschap uitstralen, maar uiteindelijk zal vooral de smaak ervoor zorgen dat het ook gekocht wordt. Als vishandelaar heb je er alle belang bij om producten te laten proeven en je klanten zo te verleiden om het te kopen. Mét resultaat overigens, want degustaties leiden tot hogere verkoopcijfers! Wie zijn klanten laat proeven, geeft hen meteen de meest essentiële informatie over het product in kwestie.

Drie op de vier klanten vinden het trouwens nuttig om, wanneer het over verse voeding of delicatessen gaat, nieuwe producten vooraf te proberen. Proeven doet kopen, althans dat is de bedoeling. Onderzoek wees uit dat staaltjes –zoals een potje met een bereide salade - 7 op de 10 consumenten overhalen om het product later aan te kopen. Proeven in de winkel heeft zelfs een nog grotere impact: maar liefst 82% van de klanten die proefden, kochten ook achteraf.

+ WEL DOEN!

- Verzorg je presentatie en bied actief aan!
- Geef altijd een woordje uitleg bij je proevertje.
- Geef seizoens- en/of streekgebonden producten, nieuwigheden, huisgemaakte bereidingen...
- Zorg altijd voor 'verse' proevertjes.
- Geef de kans op het product meteen te kopen.
- Koppel eventueel een kortingsactie aan je degustatie.

- BETER NIET DOEN

- Te veel op voorhand bereiden. Hou het vers.
- Te weinig voorraad van hetgeen je laat proeven.
- Degustaties de hele dag op je toonbank laten staan.
- Degustaties slechts voor 1 dag organiseren.
- Je proevertjes niet aanprijzen.

★★★

💡 TIPS

Commerciële informatie heeft meer invloed op je vrouwelijke cliënteel. Allicht is dit omdat zij eerder boodschappen doen en er meer producten (en reclameboodschappen) op hen gericht zijn. Zij zoeken dus misschien naar bepaalde eigenschappen tijdens het proeven: mama's zijn bijvoorbeeld extra gevoelig voor input over gezondheid, voedingswaarde,...

Ook de ligging van je zaak beïnvloedt je proeverij. Ben je gelegen langs een drukke winkelstraat, zorg dan voor een snelle proefhap en compacte verkoopzakjes. Een vishandel in de buurt van een dorpschool heeft allicht meer baat bij kindvriendelijke degustaties.