



Houd rekening met het blikveld van de klant



WAAROM?

Klanten willen snel, overzichtelijk en prettig winkelen. De manier waarop je producten toont bepaalt voor bijna 70% wat je verkoopt en hoeveel. Een goede productpresentatie is dus zondermeer essentieel. Hierop moet je letten:



BETER WEL

- Leg de nadruk op producten die de kwaliteit van de winkel benadrukken en op producten met een hoge winstmarge
- Belangrijke producten zet je op ooghoogte
- De kassa is dé plek voor impulsaankopen. Gebruik die ruimte goed!
- Maak tijd en ruimte vrij voor productinfo en een heldere prijsaanduiding



BETER NIET

- Belangrijke producten aan de ingang leggen, want daar worden ze zelden opgemerkt
- Lege schappen vermijd je beter. Gevuld, maar niet overvol werkt best
- Prominente plekken links laten liggen. Deze zijn ideaal voor nieuwe producten



TIPS & TRICKS

- Bekijk je winkel als klant. Welke plekken springen eruit? Waarheen kijk je automatisch als je binnenkomt?
- Houd rekening met de looprichting en het blikveld van klanten
- Zet lekkers voor kinderen op kinderhoogte
- Zet producten die sowieso goed verkopen niet op een prominente plaats
- Leer van anderen. Supermarkten en tankstations hebben doorgaans een sterke winkelcommunicatie