



## ? WAAROM?

Als de prijs niet goed zichtbaar is, haken veel klanten af. De angst voor een onverwacht hoge rekening is te groot. Klanten willen weten waar ze aan toe zijn.

Je zal dus meer verkopen als de prijs klaar en duidelijk is. Bovendien verplicht de wet op de eerlijke handelspraktijken je ook om klanten correct te informeren. Met een goede prijsaanduiding vermijd je onnodige sancties.

Goed om weten: uit klantenonderzoek blijkt dat de consument opmerkelijk minder tevreden is over de prijsaanduiding bij vishandelaars dan bij de supermarkt. Is je prijsaanduiding aan verbetering toe, maak er dan meteen werk van. Zo geef je klanten geen reden om bij de concurrentie te kopen.

## + BETER WEL

- Uniforme kaartjes maken: zelfde vorm, zelfde handschrift of lettertype, zelfde kleur.
- Kaartjes die verder van de klant staan groter maken. Hanteer dezelfde grootte per zone.
- Je eigen producten een originele naam geven.
- Je personeel duidelijke instructies geven.

## - BETER NIET

- Enkel de prijs tonen. Vermeld ook de naam van het product. En zet je logo erbij om het kaartje helemaal af te maken.
- Je huisstijl overboord gooien. Is je huisstijl modern, dan moeten je prijskaartjes ook modern ogen.
- Vergeten je prijzen aan te passen. Verandert de prijs, pas dan ook je website en folders aan.
- Prijskaartjes schots en scheef zetten. Wanorde geeft een onprofessionele indruk. Zet de kaartjes mooi op een lijn. De prijs verstoppert. Onderzoek heeft uitgewezen dat dezelfde prijs, groter afgebeeld, goedkoper lijkt. Grote prijzen worden gelinkt aan promoties.
- Kaartjes in je producten prikken. Dat toont onhygiënisch.

★★★

## 💡 TIPS & TRICKS

- Zet er eventueel ook de ingrediënten en een bereidings- of serveertip bij.
- In de handel vind je computerprogramma's om snel en efficiënt je eigen prijskaartjes te maken.