

VIJF TIPS VAN COR MOLENAAR

1 Ken je klant. Registreer zijn naam en e-mailadres en stuur hem minimaal een keer per maand een interessant bericht. Tips over training van de hond, voeding van de kat of de ruiperiode van het konijn. Maak je mail niet te lang en vergeet niet zo af en toe af te sluiten met een aanbieding. Geen prijsaanbieding, maar een product dat bijvoorbeeld aansluit bij het seizoen. Vogelvoer voor buitenvogels, borstels en kammen voor in de ruiperiode of hondriemen in zomerse kleurtjes.

2 Word een emotiewinkel. In een dierspecialzaak moet het leuk zijn om rond te kijken. Zet de grootverpakkingen in het magazijn en plak op de driekilozakjes een sticker: 'ook verkrijgbaar in 15 kg'. Vul je winkel met mooie, innovatieve spullen en hebbedingetjes.

3 Etaleer je kennis, in je winkel maar ook op je website. Als mensen weten dat ze bij jou terecht kunnen voor advies, bied je ze een enorme meerwaarde ten opzichte van het internet.

4 Maak van je website een portal waar duidelijk adres en openingstijden op staan, en bijvoorbeeld ook een lijst met producten. Weet dat de klant vandaag de dag altijd en overal toegang heeft tot het internet. Onderweg naar de stad kijkt hij op zijn tablet of mobiele telefoon waar hij kan gaan winkelen. En dan moet hij jou wel vinden!

5 Blijf niet achter die toonbank staan wachten tot de klant naar jou toe komt. Klanten komen niet meer naar jou toe omdat het moet, maar ze gaan vrijwillig uit winkelen omdat dat leuk en gezellig is. Of kan zijn.