

## HUISDIEREN EN KLANTEN

# Kies-advies

Langer licht, de eerste bollen komen uit, en hoor die vogels eens: het voorjaar komt eraan! Mensen krijgen zin in iets nieuws, en misschien wel in een nieuw huisdier. Bovendien is er straks weer heel wat 'jong grut', waardoor het bij je klanten kan gaan kriebelen om ook zoiets schattigs in huis te halen. Hartstikke leuk natuurlijk, maar alleen als zij ook de juiste keuze maken voor een dier dat echt bij hen past. Hoe kun jij je klant daarbij helpen?

TEKST: SASKIA OBER, LICG | FOTO: SHUTTERSTOCK

**S**lim kiezen doe je op inhoud, niet op uiterlijk. Bij het kiezen van een huisdier is daarom een aantal basisvragen belangrijk. Door die samen met je klant te bespreken help je hem of haar om de juiste match te vinden voor jarenlang huisdierplezier. We zetten de belangrijkste vragen op een rijtje.

## Wat verwacht je klant van een huisdier?

Bij het idee van een huisdier hebben veel mensen al een beeld in hun hoofd van hoe dat zal zijn. In gedachten zijn ze al op het sportveld samen met hun hond, knuffelend op de bank met een kat of zien ze hun kinderen al met het konijn op schoot. Of ze willen een dier dat een sieraad in huis is maar weinig tijd kost, of dat je goed overdag alleen kunt laten. Hoe ziet jouw klant de toekomst met zijn nieuwe huisdier voor zich?

## Welk dier past écht bij die verwachtingen?

Als die wens eenmaal bekend is, is het de vraag welk dier daar dan goed bij zou passen. En als de klant al een bepaalde soort op het oog heeft, voldoet die soort dan wel aan de verwachtingen? Wie bijvoorbeeld een knuffeldier voor zijn kind zoekt, kan beter niet voor konijnen kiezen. Een nachtdier als de hamster is voor op de kinderkamer ook niet zo'n goed idee. En sporten met je hond kan heel goed, maar realiseert je klant zich ook dat zo'n actieve sporthond wel elke dag veel beweging nodig heeft? Goede voorlichting is hier erg belangrijk, want een realistische kijk op het toekomstige huisdier voorkomt teleurstellingen.

## Is er genoeg ruimte, tijd en geld?

Een huisdier in huis is leuk, maar zo'n dier wil ook wat! Elk dier vergt een investering in

Leuk voor je website: plaats een banner van de huisdierentest en link hem door. Je vindt de banner op de website [professionals.licg.nl](http://professionals.licg.nl) bij [campagnes/voorkomen impuusaanschaf](#).



tijd, ruimte en geld, het ene dier meer dan het andere. Dat geeft niks, maar wat het dier vraagt moet wel kloppen met wat de klant kan geven. Bespreek dus duidelijk met je klant hoeveel plaats hij zal moeten inruimen, hoe lang hij bezig zal zijn met de verzorging en met welke kosten hij rekening moet houden. Dat voorkomt nare verrassingen. En passen de

mogelijkheden van je klant eigenlijk niet bij het dier dat hij wilde gaan houden? Zoek dan samen uit welk dier er wél zou passen.

### Voorlichting mee!

Is de keuze gemaakt? Dan geef je natuurlijk de Huisdierenbijsluiter mee. Zo kan je klant rustig lezen hoe hij zijn nieuwe huisgenoot

het best kan verzorgen. En komen jullie er nog niet helemaal uit? Geef dan gewoon meerdere bijsluiters mee, of wijs je klant op [www.licg.nl](http://www.licg.nl). Daar staat ook een leuk testje dat op een grappige manier een aantal aandachtspunten de revue laat passeren en aangeeft welk dier bij jouw klant zou kunnen passen. Met misschien wel een verrassende uitslag! ←