



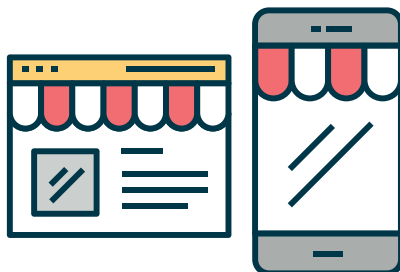
Tip 5 Zet je eigen producten in de verf

Wanneer hoevewinkels naast hun eigen producten ook producten van collega's aanbieden, benadrukken ze hun eigen productie vaak onvoldoende. Stal je eigen producten mooi uit, met duidelijke aanduidingen, zodat de klant in een oogopslag ziet of het product van jouw landbouwbedrijf afkomstig is. Besteed in je communicatie ook veel aandacht aan het verhaal achter jouw product door uitleg te geven over het productieproces.



Tip 6 Maak de winkelruimte op maat van je assortiment

Stel je producten overzichtelijk op en aangepast aan de grootte van je winkelruimte. Op die manier voorkom je dat je winkel oververdigd groot of leeg overkomt. Je producten op een gelijke hoogte te plaatsen en naam-bordjes gebruiken kan ook helpen.



Tip 7 Speel de troeven van je bedrijf uit

Wanneer je de klanten een (in)kijkje kunt geven op de productieactiviteit, heeft je winkel een mooie meerwaarde tegenover een klassiek verkooppunt. Je kunt je verhaal ook vertellen aan de klanten door meer informatie te geven over je bedrijf in de vorm van foto's of ander beeldmateriaal.



Tip 8 Wees klantvriendelijk

Je producten en de winkel moeten het verhaal van het landbouwbedrijf vertellen, maar jij bent ook zelf een verlengstuk ervan. Een korte maar vriendelijke babbel met de klant over wat je doet en wat je te bieden hebt, kan wonderen doen. Je verbetert de beleving en de verkoopervaring van de klant in je winkel en moedigt herhalingsbezoeken aan. Besteed aandacht aan extraatjes. Je kunt bijvoorbeeld behulpzaam zwaardere producten helpen inladen. Misschien is het mogelijk om proevertjes aan te bieden?

Tip 9 Maak betalen gemakkelijk

In het onderzoek bleken cash betalen in hoevewinkels de norm te zijn. Slechts bij 30% van de onderzochte verkooppunten was het mogelijk om met een bankkaart of een bank-app te betalen.



Tip 10 Bind klanten aan je winkel

Een puntensysteem is een voor de hand liggende manier om klanten te doen terugkeren en aan te moedigen om nog meer aankopen te doen. Samenwerken met andere producenten is een andere manier om je eigen klanten te behouden én nieuwe klanten aan te trekken. Bied je klanten na een aankoop bij jou bijvoorbeeld een voordeel aan bij een ander verkooppunt. Lokale activiteiten of sportclubs sponsoren is eveneens een vorm van klantenbinding en een kans om nieuwe klanten aan te trekken, want sponsoring creëert zichtbaarheid. Dat is zeer belangrijk voor hoevewinkels op een weinig opvallende locatie. ■

