



Scan met je smartphone de code aan een winkelrek, en de deur gaat voor jou open. Sluit gewoon weer de deur, en krijg de afrekening op je mobiele telefoon.

Van volleybal naar kruidenier

Para Ti is Spaans voor 'voor jou'. Voor de lokale producent en voor de klant dus. Dat er gekozen is om een Spaanse naam voor een Vlaamse winkel te gebruiken, is niet toevallig. "Het idee van Para Ti is in 2013 ontstaan in Spanje", vertelt Corneel. "Ik was op vakantie in Valencia en we zaten met enkele vrienden op het strand. We hadden zin om te volleyballen, maar niemand had een volleybal bij zich. Ik vond dat jammer en dacht na over hoe handig het zou zijn dat een volleybal, maar bijvoorbeeld ook een boommachine of een ander gebruiksvoorwerp, op een geautomatiseerde manier kon worden aangeboden. Ik ben nadien verder met dat idee aan de slag gegaan en paste het toe op voeding. Daaruit is Para Ti voortgekomen."

"Het product is essentieel, maar de producent is minstens even belangrijk."



Patrick Pasgang

innovatieconsulent Innovatiesteunpunt
patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be

Quick wins bij start verkoop in de korte keten

1. Denk ruimten kun creatief uit de hoek - Korte keten is meer dan alleen maar verkoop via een hoevewinkel. Verkoop via een automaat (24/24) geeft al snel uitdaging. Ook recht van het veld, een winkelkraam op de boerderij, een webwinkel, leveren aan huis in de buurt via haalpunt(en) behoren tot de mogelijkheden.
2. Stopkracht en signalisatie - Maak dat mensen je verkooppunt (h)erkennen. Een grote aardbei, appel of koe kan snel helpen. Ook een stoepbord met opschrift 'Winkel open' geeft weer waarover het gaat.
3. Parking en verlichting - Makkelijk parkeren is een noodzaak, ook bij een automaat. Duid aan waar en hoe klanten kunnen parkeren (met bordje, lijnen ...).
4. Betaalopties - Mensen hebben steeds minder cash geld op zak. Wil je geen Bancontact, voorzie dan Payconiq, dat kan snel en is vrij goedkoop.
5. Shopbeleving - Een volle winkel doet kopen. Laat je producten zien en investeer waar nodig in een koeling of glazen diepvriezer. Klanten kopen wat ze zien liggen.
6. Welkom zijn - Wees altijd enthousiast. Klantvriendelijkheid is dé sleutel tot succes. Mensen komen niet alleen voor je producten, maar ook voor jou als persoon.
7. Openingsuren - Zorg voor duidelijke, identieke openingsuren op je website, toegangsdeur, Google mijn bedrijf, Facebook ... die passen binnen jouw bedrijfsvoering en je klanten toch voldoende service bieden.
8. Doe inspiratie op - Neem jaarlijks een dagje vrij en ga langs bij gelijkaardige initiatieven in andere provincies of buurlanden. Google in deze coronatijd ook eens naar lokale winkelconcepten en kijk op Pinterest.



Het Innovatiesteunpunt is een initiatief van Boerenbond en Landelijke Gilden in partnerschap met Cera en KBC.