

Beïnvloeding van de klant

Bewust en onbewust

Hoe vindt beïnvloeding plaats

Via zintuigen

- Kijken
- Horen
- Voelen
- Proeven
- Ruiken

In de communicatie

In de winkel



Producten uit de streek

PLUS

Goed eten is buiten eten.



Alle PLUS Meloenen

Heel of part, combineren mogelijk

2 stuks**

Bijv. PLUS Galia meloen, 2 stuks

3.58 1.79

De actieprijs variëren van 1,79 - 3,99

1+1 GRATIS

**Voor 1+1 gratis geldt: per combinatie kan de prijs verschillen. Je krijgt 50% korting op de totaalprijs.

Geldig in week 33 zondag 11 t/m zaterdag 17 augustus 2019 | plus.nl

MIX & MATCH
BINNENPLANT + KERAMISCHE POT

Ø 19 CM

VAN EIGEN BODEM

Alle combinaties mogelijk

Binnenplant en keramische pot

- Binnenplant: prijs per stuk: €3,99
- Keramische pot: prijs per stuk: €2,49

← Ø 17 cm
↓ Ca. 80 cm

PER SET

OP=OP

6.-

VANAF DO 31 JAN



Beïnvloeding is
een continue
proces!





Just do it.





PIC-COLLAGE



Ruiken / geuren in de winkel

- Koffie
- Brood
- Planten
 - **Lavendel**
 - **Geurgeranium**
 - **Siererwt**
 - **Jasmijn**
 - **Sering**
 - Etc.

Wat is belangrijk In de winkel zelf

- Orde en netheid
- De etalage
- Instore communicatie
- Winkel DNA
- Winkelpersoneel
 - Aanbiedingen & kortingen
 - Activiteiten
 - Verkoop lokale producten



Hoe beïnvloed
je dan (soft)?

- Verkoop aan mensen & de juiste persoon
- Gunfactor
- Goed luisteren & speel in op de behoeften van de klant
- Social media en Social selling
- Zelfverzekerdheid
- Artikel
 - <https://www.salesforce.com/nl/blog/2015/10/15-verkooptechnieken-die-bewezen-succesvol-zijn.html>

zone

● college

22 supermarkt verkooptrucs



Wie is mijn
klant?

- Doelgroep bepalen
- Wat is de customer journey?
- Wat is het probleem van mijn klant?
- De klant verandert continue
 - Aansluiten bij het gedrag en daarbij de wens van de klant

zone

● college

Doelgroep bepalen (segmenteren)

- leeftijd.
- geslacht.
- provincie.
- woonplaats.
- burgerlijke staat.
- wel of geen kinderen.
- opleidingsniveau.
- werkende of werkeloos.
- Etc.

Opdracht

Je bent zelfstandig ondernemer en hebt een winkel in bloemen en planten. 14 Februari is normaal gesproken een hele belangrijke dag omdat in de aanloop van deze dag veel omzet wordt behaald. Door het weer en de verplichte sluiting in verband met Corona, blijft de vraag flink achter.

Vraag: Hoe kun je de omzet toch een stimulans geven?

Denk aan:

- Communicatie
- Ophalen / leveren producten
- Cross sell mogelijkheden
- Aanbiedingen