**Buitenpresentatie**

Bijna iedere bloemenwinkel heeft een buitenpresentatie. Voor een buitenpresentatie moet er precariorechten betaald worden aan de gemeente, want je huurt de stoep van de gemeente. Veel bloemisten houden er geen rekening mee maar lopen hierdoor het risico om een bekeuring te krijgen. Een buitenpresentatie kan de verkoop van impulsaankopen versterken. Een buitenpresentatie kan drempelvrees wegnemen. Dit kan de omzet van de bloemenwinkel verhogen. Er zitten ook nadelen aan een buitenpresentatie. Hij moet iedere avond weer naar binnen en ‘s morgens weer naar buiten. Je kunt de etalage niet meer zien en je maakt het dieven wel erg makkelijk.

**Tips voor een buitenpresentatie**

Een rommelige buitenpresentatie trekt geen mensen aan maar stoot ze juist eerder af. Als je op de volgende punten let gaat het vast en zeker goed.

* Verzorgde ondergronden, wagentjes, tafels en rekken
* Prijzen in verhouding tot in de winkel
* Producten duidelijk genoeg geprijsd
* Rekening houden met weersomstandigheden
* Gemakkelijk te pakken voor de klanten
* Aansluitend bij de huisstijl
* Makkelijk te verplaatsen (wieltjes)