Uitleg 7 P’s

|  |  |
| --- | --- |
| **Product** | Welk assortiment ga je aanbieden met welk randassortiment? Uit welke merken zal het assortiment bestaan? Gaat het om standaardproducten of bijzondere producten? Een winkel met een dure uitstraling verkoopt geen goedkope merken. |
| **Prijs** | Worden er hoge of lage prijzen gehanteerd? Worden er kortingen verleend? Bij het bepalen van de prijs, speelt niet alleen de inkoopprijs van de artikelen een rol. Er wordt ook gekeken naar de plaats en de status van de winkel en naar de service die er wordt verleend. |
| **Plaats** | Waar moet de winkel zich vestigen? In het centrum van de stad, in een wijk of op een industrieterrein met veel parkeermogelijkheden? Winkels met een goedkoop assortiment kunnen het zich niet veroorloven om een duur pand in het centrum te huren. |
| **Promotie** | Hoe zorg je ervoor dat de winkel en het assortiment bekend worden of blijven? Exclusieve winkels, die dure merken verkopen, moeten het vooral van naamsbekendheid hebben. Winkels met een zeer goedkoop assortiment zullen vooral gebruik maken van folders. |
| **Personeel** | Hoeveel personeel is er nodig en aan welke eisen moet het voldoen? In een winkel met technische producten moet personeel hebben dat goed op de hoogte is van de technische specificaties. |
| **Presentatie** | Wordt er gekozen voor een luxe of sobere presentatie? Is er sprake van bediening of zelfbediening? Het kleurgebruik, de achtergrondmuziek, en de geur moeten passen bij de winkelformule. |
| **Fysieke distributie** | Hoe zit het met de toevoer van de producten? Moeten de producten bij de klant worden afgeleverd of direct worden meegenomen? Hoe loopt de route van het magazijn naar de plaats waar de producten worden gepresenteerd? |