

Verkoop op een onweerstaanbare manier  
Vendre de manière irrésistible

**Tips & Tricks**

**Voor jouw Winkelmarketing**

**Conseils & Astuces**

**Pour le Marketing de votre Magasin**

24.03.2022 Conservatoire Botanique National, Bailleul

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.

**Interreg**  
France-Wallonie-Vlaanderen  
UNION EUROPÉENNE  
EUROPESE UNIE  
Ruralité

**westtoer**

**ccfi**  
Communauté de Communes  
Flandre  
Intérieure

**DESTINATION  
Cœur de  
Flandre**





**ADVIES  
CONSEILS**



**TRAINING  
FORMATION**



**COACHING**



**TIJD VOOR ACTIE  
SUIVI**

# Programma



- 1** Wat is een wervende winkelformule?  
Qu'est-ce qu'un concept de boutique attirant ?
- 2** Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting?  
Comment construire un agencement de boutique attractif ?
- 3** Wat is een wervende verpakking?  
Qu'est-ce qu'un conditionnement attractif ?
- 4** Hoe organiseer je een wervende winkelverkoop?  
Comment organisez une vente convaincante ?

# Waarom shoppen? Pourquoi faire du shopping?

- 1) Functioneel, uit noodzaak
- 2) Plezier
- 3) Ontspanning
- 4) Afleiding

- 1) Fonctionnel, par nécessité
- 2) Plaisir
- 3) Détente
- 4) Distraction

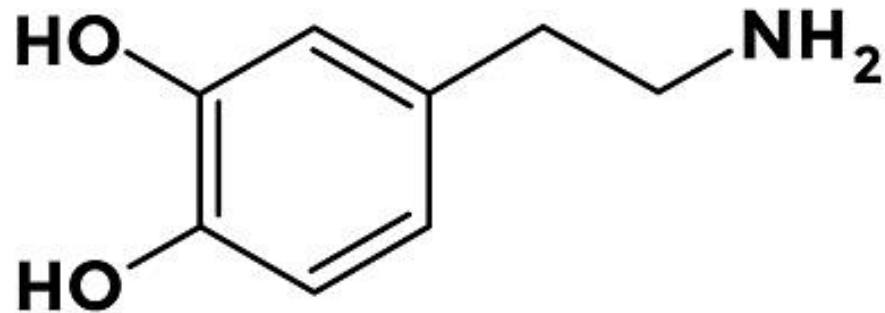
# Waarom shoppen? Pourquoi faire du shopping?

- 1) Functioneel, uit noodzaak
- 2) Plezier
- 3) Ontspanning
- 4) Afleiding

- 1) Fonctionnel, par nécessité
- 2) Plaisir
- 3) Détente
- 4) Distraction

Shoppen maakt ons gelukkig! Le shopping nous rend heureux!

## DOPAMINE







WINKELMARKETING > FOCUS

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.

# Focus





1



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.

1

# Wat is een wervende winkelformule? Qu'est-ce qu'un concept de boutique attirant ?







WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.





WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.



1



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.



1

## Wat is een wervende winkelformule? Qu'est-ce qu'un concept de boutique attirant ?



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE



1



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.



1



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.

1

# Wat is een wervende winkelformule? Qu'est-ce qu'un concept de boutique attirant ?

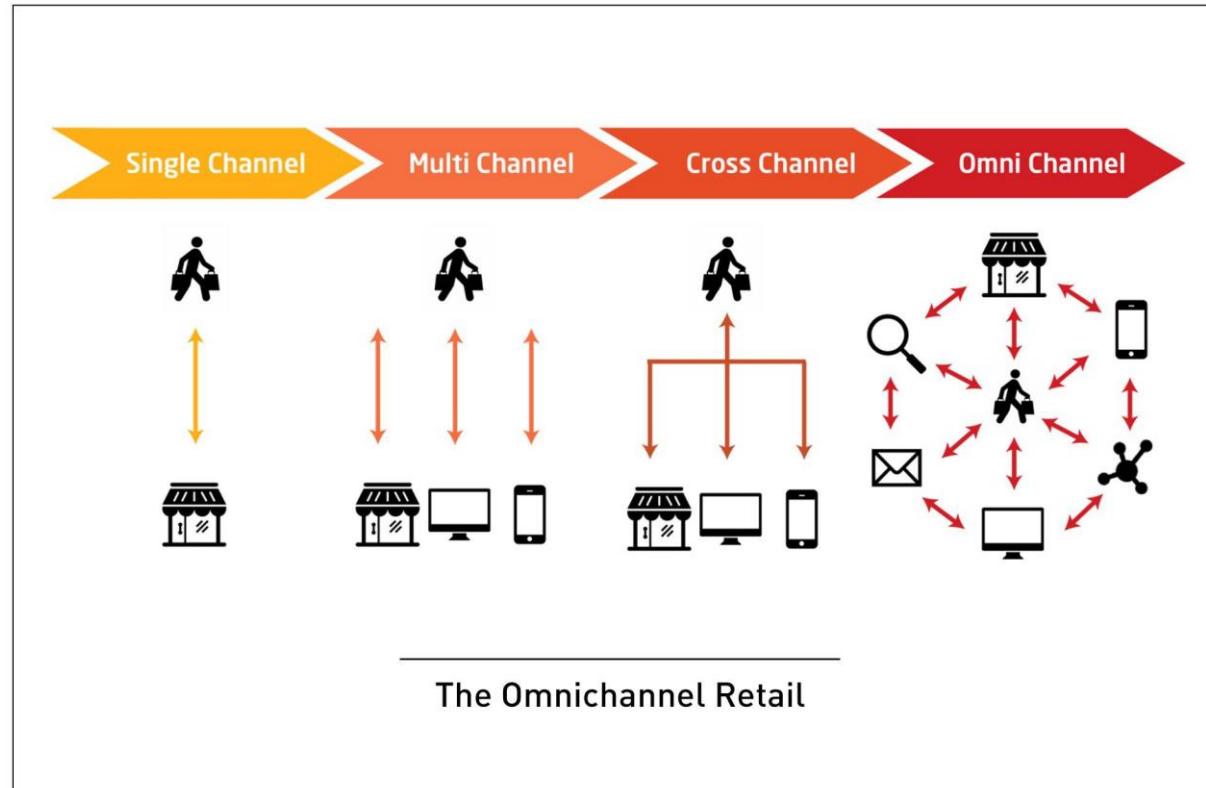


WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE



1

# Wat is een wervende winkelformule? Qu'est-ce qu'un concept de boutique attirant ?





1

# Wat is een wervende winkelformule? Qu'est-ce qu'un concept de boutique attirant ?





1



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.

1

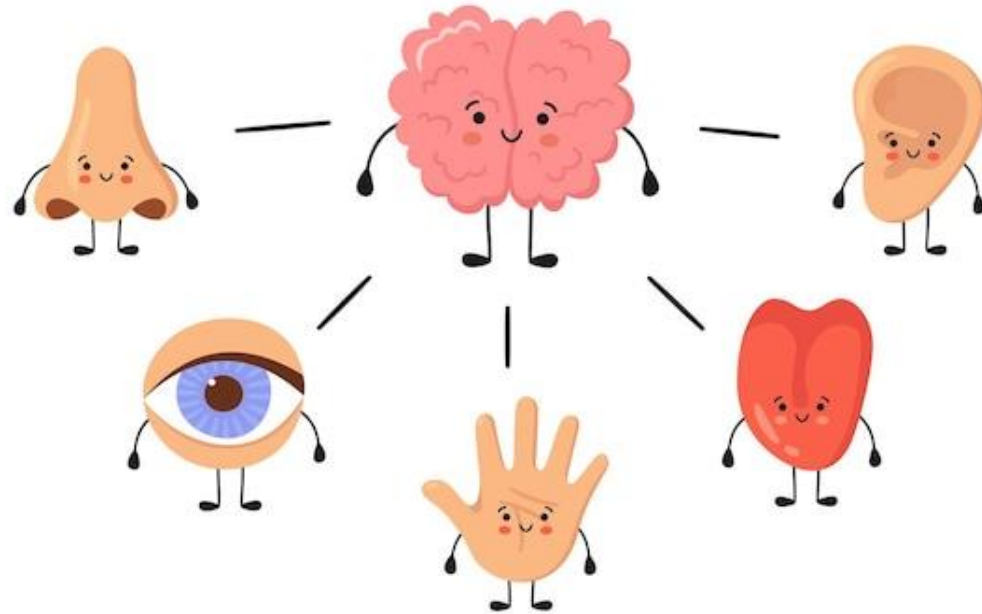
# Wat is een wervende winkelformule? Qu'est-ce qu'un concept de boutique attirant ?



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELFORMULE

## 2

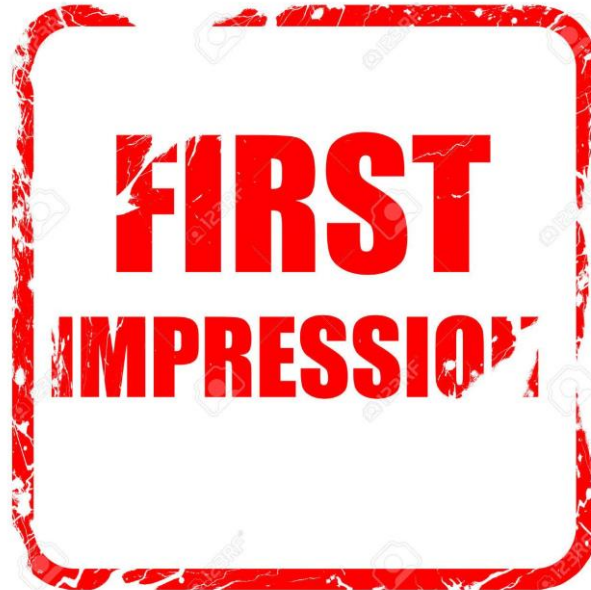
# Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?





2

## Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?



## 2

# Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?

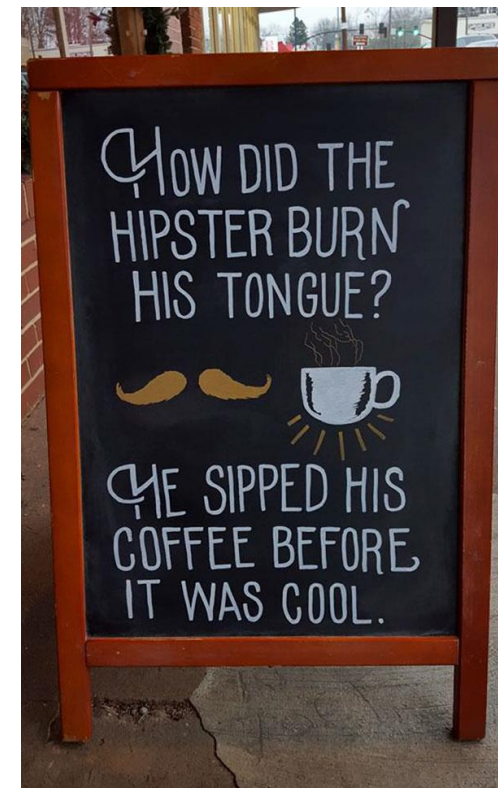
- 1) Vindbaarheid
- 2) Zichtbaarheid
- 3) Toegankelijkheid
- 4) Gezelligheid
- 5) Overzichtelijkheid

- 1) Facilité de trouver
- 2) Visibilité
- 3) Accessibilité
- 4) Convivialité
- 5) Clarté

## 2

# Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?

- Stoepbord / Stop trottoir
- Maakt klanten van passanten  
Transforme les passants en clients
- Werkt enkel met een goede boodschap:  
Ne fonctionne qu'avec un bon message :
  - Mensen aanspreken/activeren / Percutant
  - Goed leesbaar / Bien visible
  - Afwisselen / Alternner





## 2

# Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?

- Etalage / Vitrine > 7”
- Herkenning  
Reconnaissance
- Nieuwe klanten aantrekken  
Attirez de nouveaux clients
- Verleiden om meer te kopen  
Tentant d'en acheter plus



## 2

# Hoe bouwen aan een wervende winkelrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?

- Prijsaanduiding / Tarification
- Doet beter verkopen  
Se vend mieux
- Ruimte om extra info te delen  
Espace pour partager des informations supplémentaires



## 2

# Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?

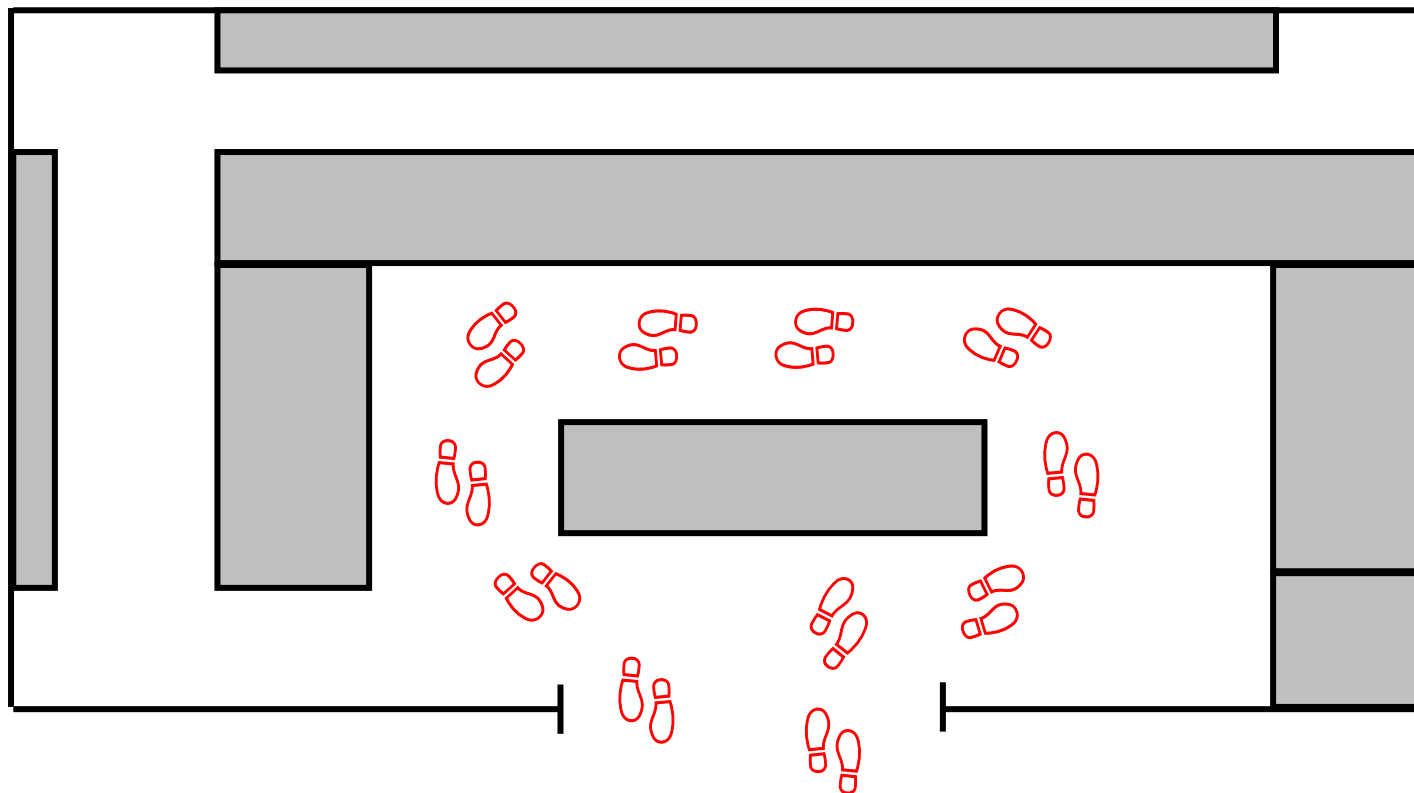
- Kassarimte / Zone de caisse
- Hot spot!
- Impulsaankopen / Achat compulsif





2

## Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?



2



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELINRICHTING



2



WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELINRICHTING



2

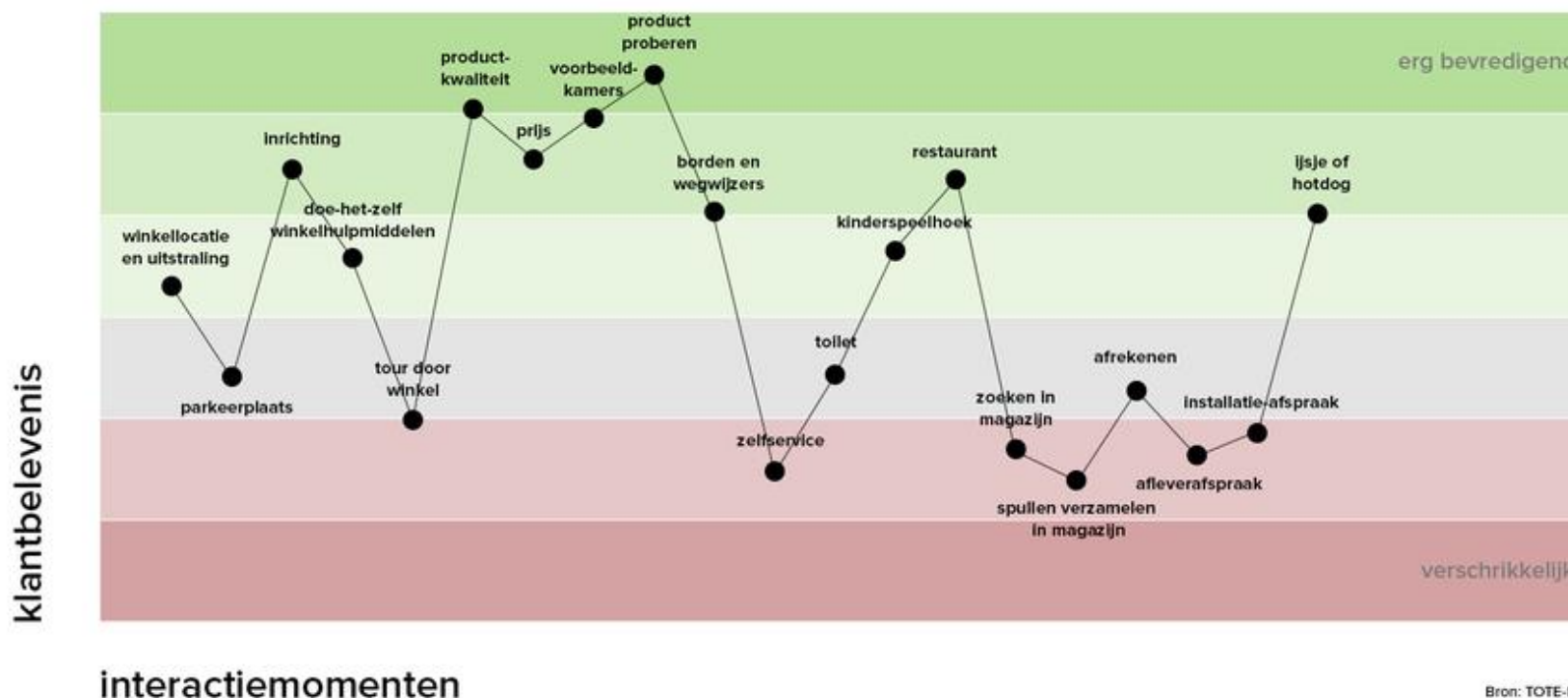


WINKELMARKETING > WERVENDE WINKELINRICHTING

# 2

## Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?

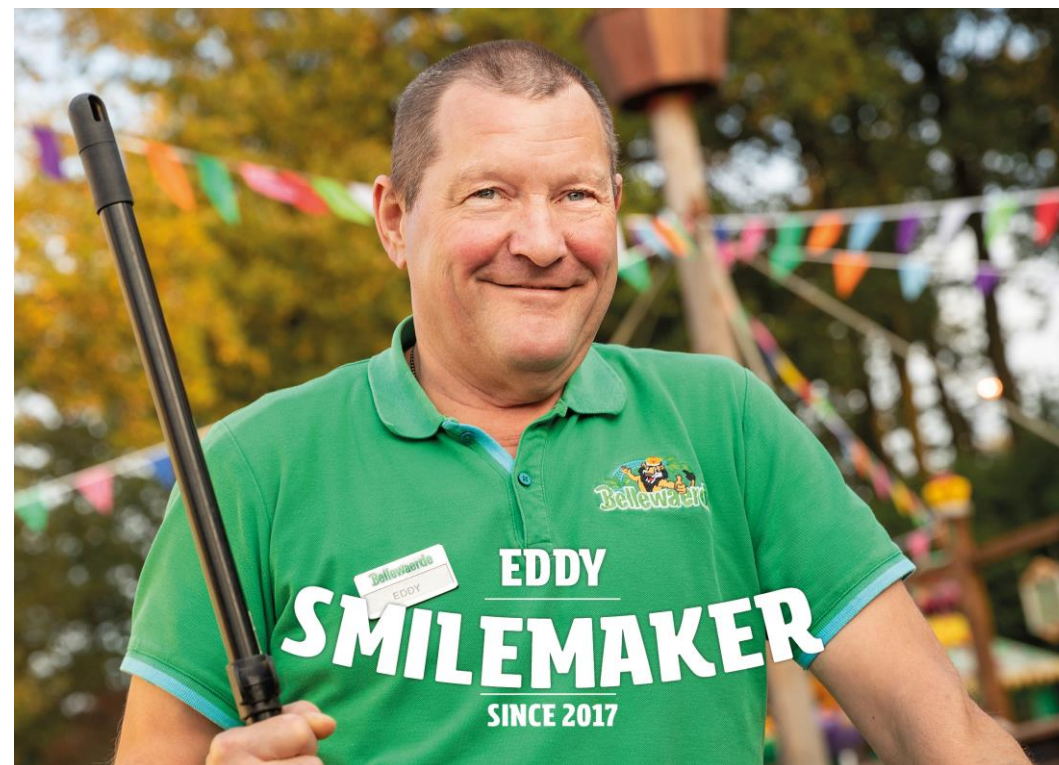
customer journey IKEA





2

## Hoe bouwen aan een wervende winkelinrichting? Comment construire un agencement de boutique attractif ?





3



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.



3

**Wat is een wervende verpakking?**

**Qu'est-ce qu'un conditionnement attractif ?**





3



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN



3



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN

3



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN



3

## Wat is een wervende verpakking? Qu'est-ce qu'un conditionnement attractif ?



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN

3

## Wat is een wervende verpakking? Qu'est-ce qu'un conditionnement attractif ?



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN



3

## Wat is een wervende verpakking? Qu'est-ce qu'un conditionnement attractif ?



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN

3

## Wat is een wervende verpakking? Qu'est-ce qu'un conditionnement attractif ?



WINKELMARKETING > WERVENDE VERPAKKINGEN



4



WINKELMARKETING > WERVENDE VERKOOPGESPREKKEN

**smartboost.**  
MARKETING. SALES. COACHING.

# 4

## Hoe organiseer je een wervende winkelverkoop? Comment organisez une vente convaincante ?

Héél véél vragen stellen tijdens verkoopgesprekken:

Posez beaucoup de questions lors des conversations de vente :

- Wie / Qui
- Wat / Quoi
- Waar / Où
- Wanneer / Quand
- Hoe / Comment
- **Waarom / Pourquoi**



# 4

## Hoe organiseer je een wervende winkelverkoop? Comment organisez une vente convaincante ?

- Actieplan / Plan d'actions
- Durf / Oser
- Doorzettingsvermogen / Persévérance
- Resultaatgerichtheid / Orientation sur les résultats

# 4

## Hoe organiseer je een wervende winkelverkoop? Comment organisez une vente convaincante ?

Rationeel resultaat  
Résultat rationnel

- Aantal / Nombre
- Omzetcijfer / Chiffre d'affaire
- Marge
- Winst / Gains

Irrationeel resultaat  
Résultat irrationnel

- Beleving / Expérience
- Gevoel / Sentiment
- Opinie / Avis

Aanzien worden als een  
Specialist!  
Être considéré comme un  
Spécialiste!



# 4

## Hoe organiseer je een wervende winkelverkoop? Comment organisez une vente convaincante ?



Verkopen = Doen = Effect = Meten = Weten = Bijsturen = **GROEIEN**  
Vendre = Faire = Effet = Mesurer = Savoir = Ajuster = **CROÎTRE**

# Huiswerk / Devoirs

- Benoem jouw kansen om te bouwen aan een wervende winkelformule.  
Nommez vos opportunités pour construire une mise en rayon attrayante.
- Verzamel verbeterpunten voor de winkelbeleving door klanten te observeren tijdens het winkelen & door zelf te shoppen in je eigen winkel.  
Collectez les points d'amélioration pour l'expérience d'achat en observant les clients lors de leurs achats dans votre magasin et ailleurs.
- Bepaal de kansen om je verpakking wervender te maken.  
Déterminez les opportunités pour rendre votre conditionnement plus attractif.
- Bepaal op welke manier jij actiever kan verkopen.  
Déterminez comment vous pouvez vendre plus activement.





WINKELMARKETING > STAP VOOR STAP

# Zet nu de eerste stap richting beter verkopen

# Faites le 1er pas vers de meilleures ventes

## CONTACT



**Bavo Goos**

+32 495 19 53 10

bavo@smart-boost.be

**smartboost.**

MARKETING. SALES. COACHING.

**smart-boost bvba**

Ter Waarde 44, B-8900 Ieper,  
0495 19 53 10, info@smart-boost.be

[www.smart-boost.be](http://www.smart-boost.be)

BE 0632.564.417

