duiding

9 tips voor een grotere verkoop

duiding

8 MAART 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

|

1. Verbeter je uitstraling. Staan er voldoende wegwijzers naar je bedrijf? Is je uithangbord duidelijk? Weet de klant waar hij mag parkeren? Welke indruk geeft je bedrijf en je winkel? Is het winkelen een plezierige ervaring?

2. Richt je winkel slim in. Het Innovatiesteunpunt voert momenteel een project uit waarbij vier types winkels heringericht – en soms geherpositioneerd – worden en de impact hiervan op de verkoop wordt bijgehouden. De type-inrichtingsplannen zullen eind dit jaar voor iedereen beschikbaar worden. Zorg sowieso voor voldoende daglicht, een link met je bedrijf en plaats geschikte producten in de kijker. Nieuwe producten plaats je het best bij de kassa (eerder rechts dan links). Groepeer per soort product (bv. alle fruitsappen bij elkaar) en verander geregeld.

3. Bekijk de concurrentie. Niet alleen voor je start, maar maak er een gewoonte van om minimaal 1 dag per jaar bij concurrenten en collega's te gaan kijken. Stap andere buurt- en hoevewinkels binnen en noteer nuttige ideeën/tips en prijzen.

4. Laat je bijstaan. Het Steunpunt Hoeveproducten, het Innovatieteunpunt, de verschillende provinciale diensten, VLAM en andere administraties helpen je graag op weg. Zoek aansluiting bij provinciale initiatieven rond bezoekboerderijen, evenementen, distributie, enzovoort.

5. Meet. Houd bij welke producten goed verkopen en welke minder. Noteer opmerkingen van klanten. Vraag hoe ze je leren kennen hebben. Werk in advertenties met bonnen en dergelijke, waardoor je de impact van je campagne kunt opvolgen. Experimenteer met nieuwe producten voor speciale gelegenheden, …

6. Adverteer slim. Klassieke advertenties in lokale bladen zijn in de meeste gevallen erg duur voor wat je ermee bereikt. Laat een eenvoudige folder maken en verdelen. Zorg dat je betrokken bent bij culturele of toeristische evenementen in je gemeente. Houd opendeurdagen, speel met acties in op feestdagen, enzovoort.

7. Maak een website. Nieuwe klanten stappen niet zomaar ergens binnen. Ze willen vaak eerst rustig op internet kijken wat ze mogen verwachten. Voor 150 euro per jaar kun je al een eenvoudige website (laten) maken en publiceren. Voorzie de nodige info

over je bedrijf, je aanbod en je openingsuren.
8. Gebruik Facebook. FB is een bijzonder handig – en gratis – medium om in contact te blijven met je klanten en hen op de hoogte te houden over promoties. Je kunt op FB ook voor een zeer beperkte kost (bv. 50 euro) adverteren bij een zeer gericht doelpubliek in je regio.
9. Verken nieuwe markten. Leg contacten met horeca, zorgcentra of voedselteams in je buurt en overleg wat je voor hen kunt betekenen. Laat horecaklanten overigens op tijd betalen, want deze sector kent relatief veel faillissementen.
Info: www.steunpunthoeveproducten.be, www.innovatiesteunpunt.be, www.hoeveproducten.be, www.fermweb.be, www.vlaanderen.be/landbouw/korteketen

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen
Crafted by Brigada