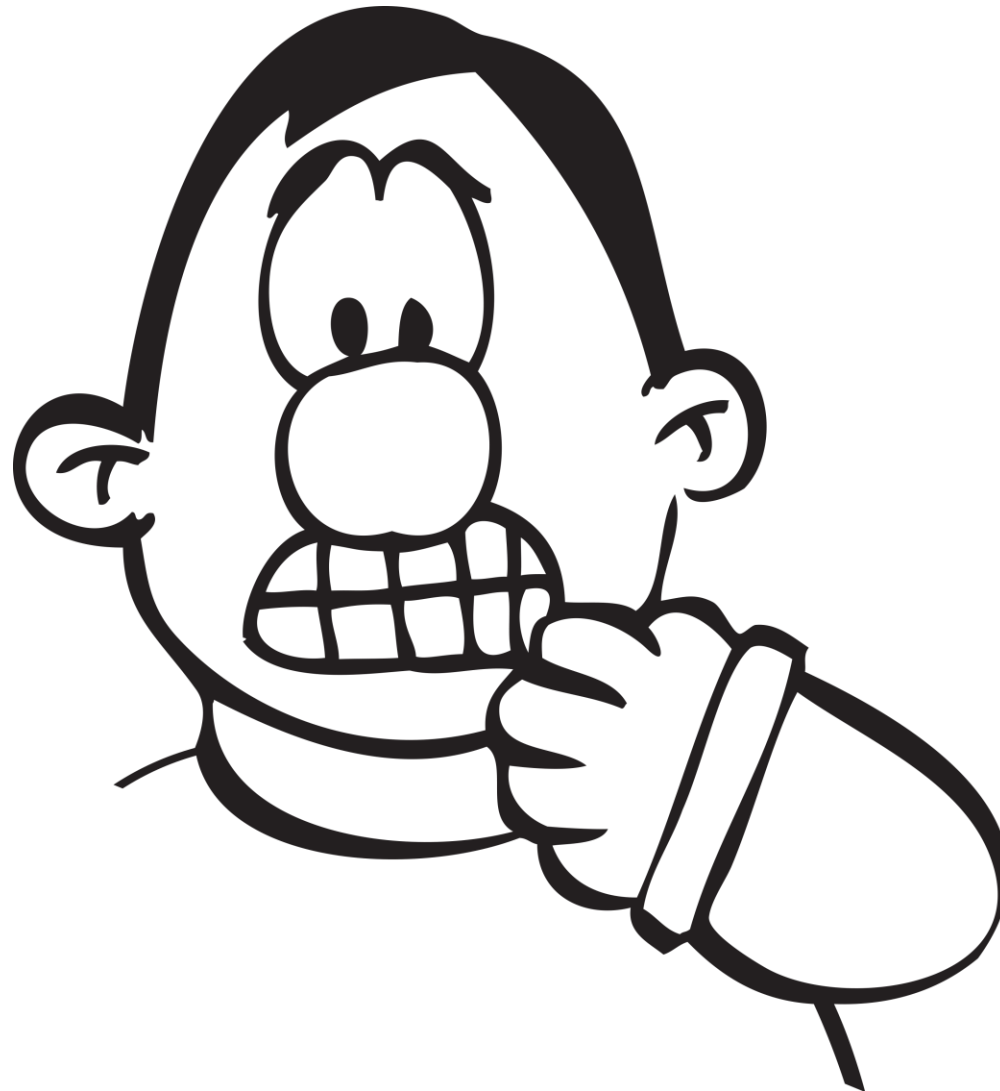


Maak je winkel
onweerstaanbaar

Bavo Goos
Smart-Boost



Opwarmertje



WINKELMARKETING > FOCUS

1

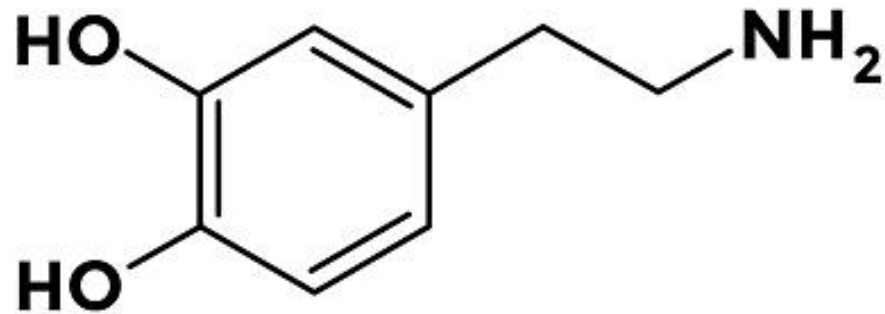
Waarom shoppen?

- 1) Inspiratie
- 2) Fun
- 3) Beleving
- 4) Functioneel, uit noodzaak

1

Waarom shoppen?

DOPAMINE



1



WINKELMARKETING > SHOPPEN

1

Waarom shoppen?



2



WINKELMARKETING > ONDERSCHIEDEN

2



WINKELMARKETING > ONDERSCHIEDEN

2

Positioneer je aanbod onweerstaanbaar



2

Positioneer je aanbod onweerstaanbaar



WINKELMARKETING > ONDERSCHIEDEN



WINKELMARKETING > ONDERSCHIEDEN

3



WINKELMARKETING > KLANTEN

3

Focus op je ideale klanten



3

Focus op je ideale klanten



3

Focus op je ideale klanten

- 1) Leren kennen
- 2) Beter begrijpen
- 3) Dieper graven
- 4) Met als uiteindelijke doel de klantenervaring en dus ook de klantenloyaliteit te verbeteren

4

Vertel wervende verhalen



WINKELMARKETING > STORYTELLING

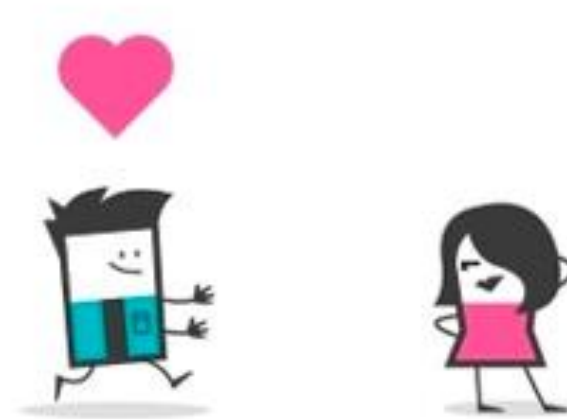
4

Vertel wervende verhalen

TRADITIONAL MARKETING
Follow the customer.



INBOUND MARKETING
Attract them.



WINKELMARKETING > STORYTELLING

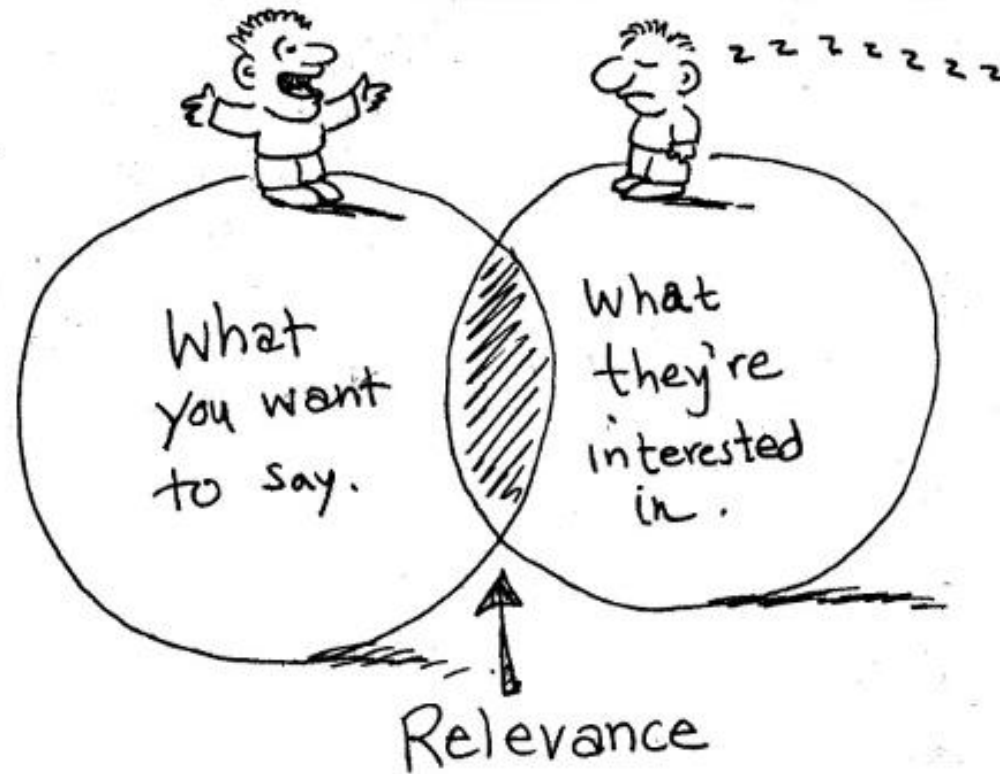
4

Vertel wervende verhalen

- 1) Naamsbekendheid vergroten
- 2) Positief beeld creëren
- 3) Klantenervaring verbeteren
- 4) Klantenbinding, community vormen
- 5) **Verkopen**

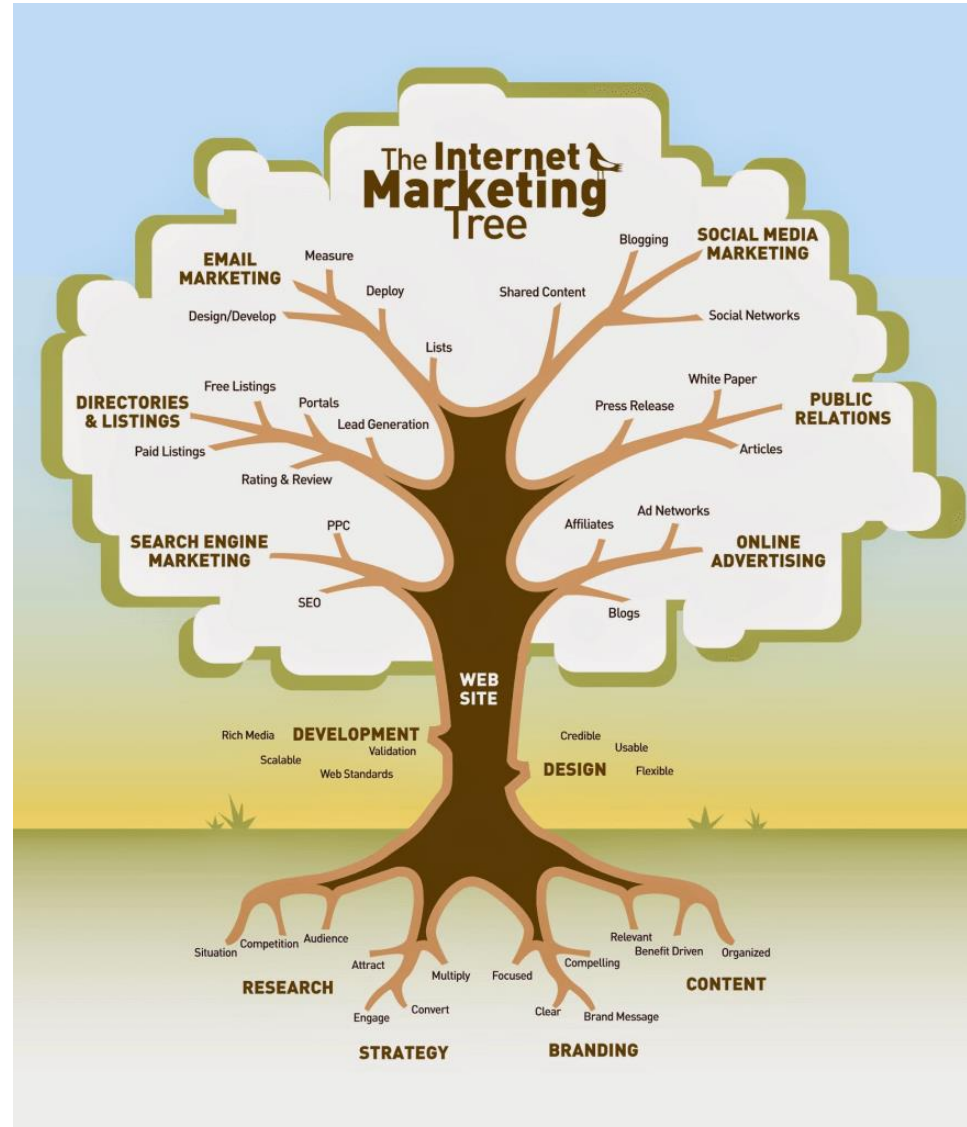
4

Vertel wervende verhalen



4

Vertel wervende verhalen



WINKELMARKETING > STORYTELLING

5



WINKELMARKETING > VERKOPEN

5

Voer overtuigende verkoopgesprekken

Héél véél vragen stellen tijdens adviesgesprekken:

- Wie
- Wat
- Waar
- Wanneer
- Hoe
- **Waarom**

5

Voer overtuigende verkoopgesprekken

- Durf
- Doorzettingsvermogen
- Doelgerichtheid

5

Voer overtuigende verkoopsgesprekken

Rationeel resultaat

- Aantallen
- Omzetcijfers
- Marge
- Winst



Irrationeel resultaat

- Gevoel
- Opinie
- Beleving



Aanzien worden als
een
Specialist!

5

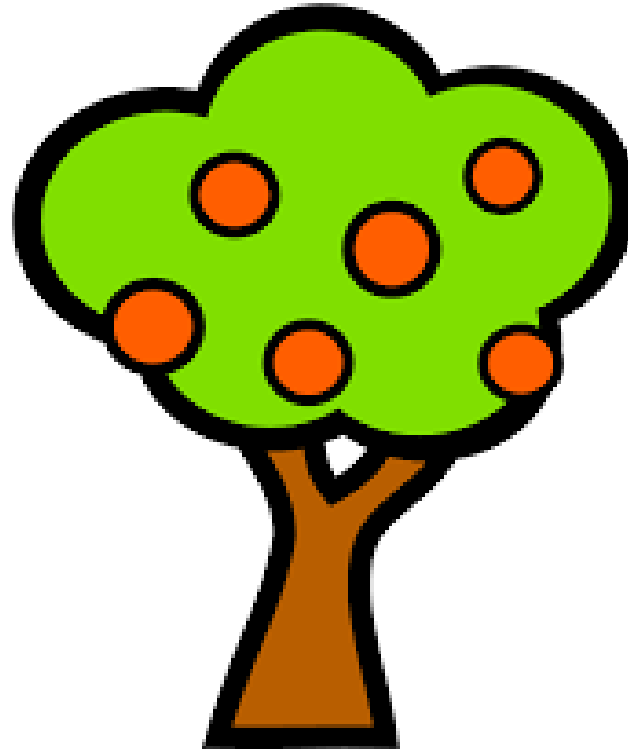
Voer overtuigende verkoopgesprekken



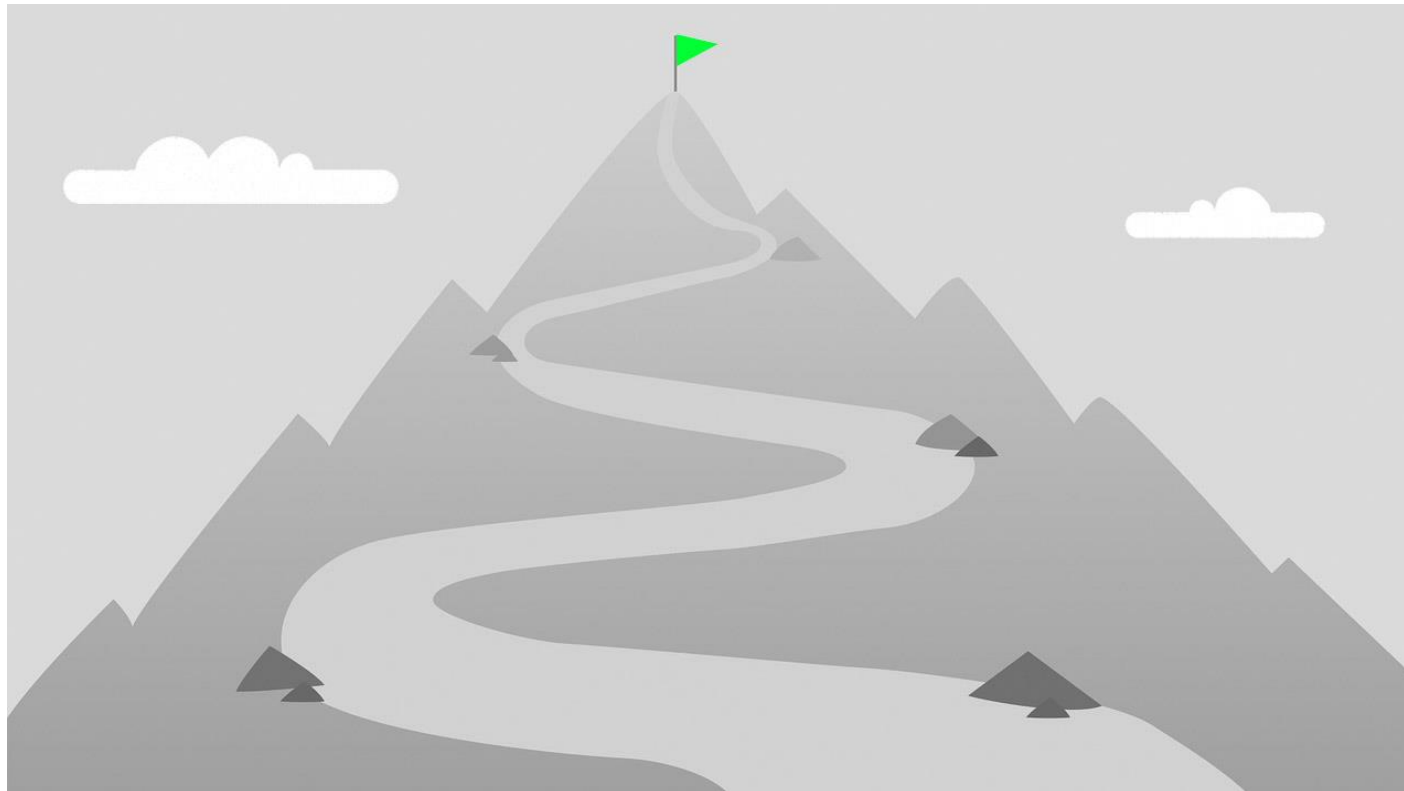
Verkopen = Doen = Effect = Meten = Weten = Bijsturen
= **GROEIEN**

6

Wat zijn jouw volgende stappen?



Besluit



WINKELMARKETING > STAP VOOR STAP

Zet nu de eerste stap richting beter verkopen

EN CONTACTEER BAVO



Bavo Goos

+32 495 19 53 10

bavo@smart-boost.be

smartboost.

MARKETING. SALES. ACADEMY.

smart-boost bvba

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

www.smart-boost.be

BE 0632.564.417

