

5 eigenschappen voor uw winkel voor een betere klantbetrokkenheid.

Uw winkelinrichting kan bijdragen aan klantbetrokkenheid.

Hieronder staan 5 eigenschappen voor uw winkel om klantbetrokkenheid te vergroten.

1 Zorg ervoor dat de uitstraling van uw winkel duidelijk communiceert wat u voor elke doelgroep verkoopt.

Als u parfum in het hogere prijssegment verkoopt, moet de beleving van uw winkel daarop afgestemd zijn. Als vanaf de straat al zichtbaar is dat u een parfum assortiment aanbied in een prettige winkelomgeving die past bij het prijsniveau, zullen de klanten die niet op prijs, maar op winkelbeleving en chique producten gericht zijn zich aangesproken voelen, en naar binnen komen.

Als de beleving van aansluit bij hun verwachting, zullen ze betrokken klanten worden, die graag terugkomen.

2 Durf te kiezen: winkels waarbij geen duidelijke keuzen gemaakt zijn in klantprofiel, productaanbod en inrichting zijn zelden succesvol.

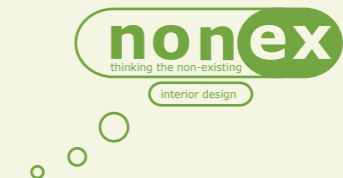
Kies voor een duidelijke afgebakende doelgroep, en stem assortiment, service en inrichting daar op af. Doordat de gekozen doelgroep zich echt aangesproken voelt, zullen ze zich aangesproken voelen.

Dat levert meerdere voordelen op: ze komen graag terug, waardoor u meer verkoopt, maar ze vertellen aan vrienden en kennissen die tot dezelfde doelgroep behoren ook graag hun 'ontdekking' van uw winkel en positieve ervaringen waardoor u door mond-tot-mondreclame een grotere bekendheid geniet.

3 Zorg ervoor dat de winkelruimte in gebruikswaarde aansluit op uw specifieke doelgroep.

De verschillen tussen doelgroepen uiteten zich ook in een ander winkelgedrag.

Jonge werkende vrouwen zonder kinderen, jonge moeders of oudere vrouwen: ze hebben alle specifieke voorleuren voor het gebruik van een winkel. De jonge werkende vrouwen hebben minder tijd, zijn meer gericht op een snelle bevrediging van hun behoeften. Jonge moeders vinden het belangrijk dat ze zich goed kunnen verplaatsen met een kinderwagen, en dat de gangpaden breed genoeg zijn om andere klanten te laten passeren. Als ze gedwongen worden om zich klunzig te verplaatsen met kinderwagen en al, willen ze misschien wel zo snel mogelijk weer naar buiten.



5 eigenschappen voor uw winkel voor een betere klantbetrokkenheid.

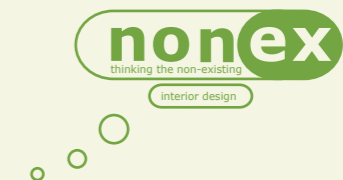
Oudere vrouwen hebben slechtere ogen, en kunnen minder goed bukken. Ook vinden ze het bijzonder hinderlijk als er veel andere klanten achter ze langs lopen terwijl ze de producten bekijken. Als u ervoor zorgt dat uw doelgroep zich onbelemmerd kan bewegen door uw winkel, creëert u betrokken klanten, die graag terugkomen.

4 Zorg voor onderscheidend vermogen.

U kunt alleen rekenen op een bijzondere plek in de voorkeur van de klant als u echt onderscheidend bent en uw toegevoegde waarde duidelijk zichtbaar is. De lage marges vragen om creatieve oplossingen, en om een flexibel interieur, zodat u onderscheidend kunt blijven, zonder een complete verbouwing uit te hoeven voeren.

5 Volharding en vaardigheid: Waak ervoor dat het concept instandgehouden wordt.

Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat de keuze die u gemaakt heeft voor een heldere uitstraling ook zichtbaar blijven. Dit betekent het onderdrukken van de neiging om steeds weer nieuwe, niet in uw visie passende elementen toe te voegen waardoor de aandacht van de klant weer snel wordt afgeleid van uw boodschap. Dit betekent ook ervoor te zorgen dat de uitgangspunten bij al het personeel bekend zijn, en ze te vragen er aan mee te werken om het in stand te houden. Het is essentieel om ad hoc beslissingen die geen relatie hebben met uw gekozen strategie te weren, blijf consistent!



nonex: thinking the non-existing

Er zit geen uitdaging in het doen van dingen die al gedaan zijn, ik zoek de uitdaging van innovatie en vernieuwing: hiermee wil ik inspelen op de meest actuele vraag vanuit uw doelgroep.

Een ontwerp voorziet een ruimte van betekenis, zorgt ervoor dat die ruimte kan functioneren. Het interieur van een organisatie is het eerst wat bezoekers ervaren als ze over de drempel stappen: het verteld wie u bent en wat u doet. Daarmee geeft u uw visitekaartje af voordat mensen u gesproken hebben.

Een ander belangrijk onderdeel van uw visitekaartje zijn uw medewerkers: zij zijn het echte gezicht van de organisatie. Ook daarin speelt het interieur een rol: het is ook de werkplek vna uw medewerkers. Als zij prettig werken, voelen ze zich prettig en dat straalt af op uw klant of client.

In het vormgeven van groot (plattegrond, routing) naar klein (ergonomie van een werkplek) schuilt een kennisgebied. Het gaat om het zoeken naar een oplossing totdat het 'juiste' antwoord gevonden is: de balans tussen goed functioneren en de beleving, betekenis die uw organisatie wilt oproepen.

Nonex ontwerpt interieurs die uw onderneming of organisatie van betekenis voorzien. Hiermee zorgen we ervoor dat uw klanten zich prettig voelen en uw boodschap herkennen in uw interieur. Daardoor communiceert uw interieur al met klanten voordat een woord gesproken is.

Eigenlijk is uw interieur uw stille kracht in de communicatie naar klanten, uw interieur is marketing. Nonex geeft uw stille kracht een gezicht en een stem.

Nonex interior design is een interieurarchitectuurbureau met een specifieke aandacht voor duurzaamheid. Over duurzaam bouwen, de ruwbouw, is veel bekend, maar over wat er daarna, in de afbouwfase nog aan duurzame en milieuvriendelijke materialen toegepast kan worden is minder bekend.

Sinds 2005 doet nonex continu onderzoek naar nieuwe technieken en materialen die het milieu ontlasten maar een gelijke kwaliteit bieden als reguliere materialen. Er blijkt veel te kunnen, maar nog niet alles wordt gemaakt of is leverbaar in Nederland. Inmiddels is zo'n uitgebreide database aan technieken en materialen verzameld dat nonex expert op het gebied van duurzame interieurarchitectuur genoemd mag worden.



nonex interior design

noorderwijkweg 112
1943 dm beverwijk

0251-216637

www.nonex.nl
mail@nonex.nl