

# Tien tips voor winkeletalages

## **1: denk in een storyboard:**

u moet uw klant helpen een beslissing te maken en dat is niet iets van één plek, maar een opeenvolging van gepresenteerde onderdelen, die in samenhang een voorbijganger naar binnen leiden.

## **2: Maak een heldere keuze!**

Het is beter om twee boodschappen zeker over te brengen, dan vijf boodschappen misschien over te brengen. De interesse van de consument wordt aangezwengeld door verandering.

## **3: Wijzig regelmatig.**

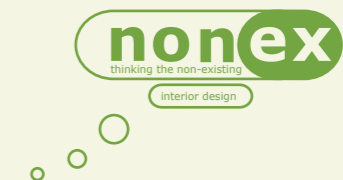
Eenvoudige etalages die regelmatig wijzigen zijn een betere besteding van het displaybudget dan uitgebreide die lang hetzelfde blijven. Etalages waar u gemakkelijk bij kunt om bij te werken, vormen een belangrijke sleutel tot creatieve marketing. Door op vaste tijdstippen te wijzigen (bijvoorbeeld het einde of het begin van een maand) kunt u routinenieuwsgierigheid opwekken. Als u dit afstemt op de pieken in uw maandelijkse omzetten kunt u meer voordeel behalen uit die momenten.

## **4: Zorg ervoor dat uw etalage niet de aandacht voor uw winkel wegneemt.**

Consumenten willen, voordat ze binnenkomen, graag zien waar ze naar binnen gaan. Een goede etalage zet niet alleen producten in de schijnwerper, maar biedt ook op de juiste plekken doorzichten naar de winkelruimte.

## **5. Benut die doorzichten.**

Die doorzichten vanuit de etalage moeten niet 'gewoon' het winkelinterieur laten zien, maar zorg ervoor dat ze onderdeel zijn van het verhaal dat verteld wordt. De etalage en het winkelinterieur werken samen als bijvoorbeeld in de etalage de nieuwe dames herfstcollectie te zien is, en daarachter de bijpassende accessoires in de spotlights zichtbaar zijn. De aantrekkingskracht om naar binnen te gaan wordt zo verdubbeld: de jongedame die niet het geld heeft voor de kleding in uw etalage, zal misschien wel even willen kijken bij de accessoires.



# Tien tips voor winkelatalages

## 6. Zorg ervoor dat u klanten helpt om binnen te komen:

de opbouw van uw verhaal moet ook bij zicht door de deur een bijzonder punt laten zien. Dit kan een grote vaas met bloemen zijn, maar ook een opvallende etalagepop of uw goed uitgelichte kassameubel.

## 7. Communiceer met uw klant via uw etalage:

laat zien wat er gebeurt, kondig bijvoorbeeld de nieuwe collectie aan, of juist als u uitverkoop houdt. Heeft u een website? Vermeld die op, of in uw etalage zodat klanten ook thuis kunnen kijken wat u op dat moment aanbiedt. De eerste beslissing voor een aankoop wordt vaak thuis genomen: 'waar ga ik heen?'

Verkoopt u merkproducten: plaats de merknamen op uw etalage, bij voorkeur vlak naast de ingang.

## 8. Houdt rekening met ooghoogte en leesbaarheid voor uw doelgroep.

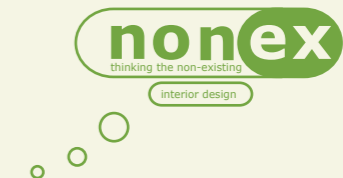
Als u producten in het assortiment heeft voor senioren, houdt er rekening mee dat die prijskaartjes aan de voet van de etalagepop niet goed kunnen lezen. Richt u zich op kinderen: zorg er dan voor dat voor kinderen het assortiment en de prijs duidelijk is. Kinderen bepalen vooreen aanzienlijk deel wat ouders voor ze kopen, al willen ouders graag het tegenovergestelde denken.

## 9. Biedt voorbijgangers beschutting bij regen.

Wisselvallig weer biedt dan een extra mogelijkheid: mensen komen onder uw beschutting staan en kunnen meteen de etalage bekijken. Maak beschutting niet breder dan 90cm., om te voorkomen dat er drommen mensen voor uw etalage staan, waardoor uw winkel onbereikbaar wordt.

## 10. Markeer uw entree:

vooral bij een gesloten deur, wat in het Nederlands klimaat niet onwaarschijnlijk is, helpt het om uw entree duidelijk te markeren. Een uithangbord (altijd haaks op de gevel i.v.m. zicht vanuit de loopricting) trekt weliswaar de aandacht op 15 of 20 meter afstand, maar valt buiten het zicht als de voorbijganger dichterbij is. Twee hoge potten met een buxushaag bijvoorbeeld kunnen op korte afstand wel duidelijk uw entree markeren.



## *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](http://www.nonex.nl)  
[mail@nonex.nl](mailto:mail@nonex.nl)