

Maak het leuk om naar jouw winkel te komen

17-03-2016 09:44



Onder leiding van dagvoorzitter Tom van 't Hek sprak het drietal over kansen en bedreigingen. En hoewel de bedreigingen er zeker zijn, zien deze ondernemers vooral kansen. "Ik run een Formido bouwmarkt en een bouwmaterialen groothandel op Schouwen Duivendland. Wat je ziet is dat de klant zich verplaatst. Omdat in de bouwmarkt zaken als decoratie steeds meer aandacht krijgen, zie je dat de zzp'er en de echte klusser naar de bouwmaterialen groothandel trekken. Terwijl de bouwmarkt juist nieuwe klanten trekt door die verandering in assortiment", aldus Mark Lemsom.

Een ervaring die Martijn Geurts deelt. Ook hij runt een DHZ-winkel en een bouwmaterialengroothandel. "Je moet je locatie interessant maken. Toen bij ons een Boerenbond ging sluiten zijn wij dat assortiment gaan voeren. We kregen meteen ander publiek in de winkel. Vrouwen en kinderen die gingen shoppen in de winkel." Volgens Lemsom is het voor ondernemers in de regio belangrijk om naar lokale ontwikkelingen te kijken. "Als bij ons in het dorp de fietsenmaker stopt, ga ik ook fietsen verkopen. Door goed te kijken naar je directe omgeving kun je veel winnen."

Samenwerken met specialisten is een andere grote kans, volgens Jan Clabbers. Zijn Inter Chalet is inmiddels omgebouwd tot Homepark. "We hebben verschillende specialisten om ons heen verzameld, die door samen te werken veel meer kennis hebben en een veel beter product kunnen verkopen. En daar is het klant uiteindelijk mee gediend. Samen kunnen we de klant alles bieden, maar wel ieder vanuit zijn eigen kennis en kunde. Dat werkt."

Volgens de ondernemers staat bij alles wat je als ondernemer doet de toegevoegde waarde centraal. "Het moet leuk zijn om naar je winkel te komen en je moet de klant het gevoel geven dat hij echt door je geholpen wordt. Met producten, maar ook met service en advies."

Marc Nelissen