



Het stoepbord: je beste omzetverhoger, zelfs in digitale tijden

Wil je een omzet waar je blij van wordt? Dan is er meer nodig dan een goed product en wachten tot de klanten komen. Je moet de zaken actief aanpakken. Zo trek je nieuwe klanten aan en zorg je ervoor dat ze meer kopen dan enkel wat er op hun boodschappenlijstje staat. Om dat te bereiken heb je een zee aan opties. Sommige zijn moeilijk, maar niet allemaal. Als je een makkelijk middel zoekt om meer omzet te draaien dan heb ik een heldere oplossing: zet een stoepbord.

Waarom trek je best de straat op?

Een stoepbord/krijtbord is eenvoudig, maar ongelooflijk doeltreffend:

- Een stoepbord vergroot je zichtbaarheid. Je komt veel sneller in het blikveld van voorbijgangers. Hun aandacht wordt automatisch naar je winkel getrokken. En een grotere zichtbaarheid betekent meer klanten.
- Een stoepbord maakt klanten van toevallige passanten. Een verleidelijke boodschap doet een voorbijganger binnenstappen ook al was hij helemaal niet van plan iets te kopen.
- Een stoepbord doet je klanten meer kopen. Iedereen winkelt met een boodschappenlijstje in zijn hoofd. De juiste boodschap op het stoepbord kan je klant verleiden om iets extra te kopen bovenop wat op het boodschappenlijstje staat.

Deze drie toepassingen van het stoepbord stuwen je omzet omhoog, MAAR alles hangt af van de juiste boodschap. De vraag is dus:

Wat is een goede boodschap voor je stoepbord?

Dit zijn drie stelregels om in het achterhoofd te houden. Ze helpen je een sterke tekst te schrijven voor je stoepbord.

- **Duidelijk leesbaar**
Gebruik een duidelijk leesbaar handschrift. Heb je iemand in je team die mooi kan schrijven? Vraag het hem of haar. Is dat niet het geval is, gebruik dan drukletters.
- **Hou rekening met de leestijd**
Er is een groot verschil tussen de tijd die een voorbijganger met de auto heeft om je stoepbord te lezen of iemand die te voet passeert. Elke voorbijganger neemt sowieso maar enkele seconden de tijd om een bord te lezen. Dus gebruik niet te veel tekst.
Met de auto is er nog minder tijd. Mik je op de automobilist dan is het beter om vooral met beelden te werken, met een tekening bijvoorbeeld.
- **Eén boodschap en wissel af**
Je kiest best voor één enkele boodschap op je bord, bijvoorbeeld: 'Enkel vandaag: versgebakken vleesbrood'. Er is te weinig tijd om meerdere boodschappen te lezen. Belangrijk is om voldoende af te wisselen. Als dezelfde boodschap te lang blijft staan, doet niemand de moeite nog om hem te lezen.



Aan de slag! Nu heb je geen excuus meer om geen stoepbord te gebruiken 😊

Succes!

Je winkelcoach

Caroline

PS: Ben je klaar om aan de slag te gaan met je stoepbord, maar zoek je nog andere manieren om je omzet te verhogen? Neem dan gerust contact op via caroline@winkelcoach.be! Ik help je graag.

Wat mag je niet vergeten?

- **Zorg voor een stoepbord dat in lijn ligt met de uitstraling van je winkel.**
Een stoepbord is één van de eerste dingen die een passant ziet. Je wilt de uitstraling die je in de winkel bewaakt vanaf het eerste moment doorgeven aan potentiële klanten.
- **Vervang een oud en versleten stoepbord.**
Een versleten stoepbord heeft een slechtere ondergrond, waardoor de leesbaarheid vermindert. Plus, het geeft een slechte eerste indruk van je winkel.
- **Een leeg stoepbord brengt niets op.**
Neem even de tijd om een kalender uit te werken met de boodschappen voor de komende week.
- **Speel in op de actualiteit.**
Gebeurtenissen en feestdagen zijn een ideaal uitgangspunt voor een leuke boodschap. Laat je er zeker door inspireren, bijvoorbeeld: 'Voor onnozele kinderendag: 1 + 1 = 3 koffiekoeken'.
- **Spreek je klant aan.**
Weet wie je klanten zijn! En denk na over boodschappen die hen aanspreken en passen bij wat hen bezighoudt.
- **Betrek je team bij het bedenken van onderwerpen en boodschappen.**
Dit bevordert niet alleen de groepsgeest, maar geeft je ook toegang tot een schat aan ideeën.

Hoe maak je het jezelf makkelijker?

Als een stoepbord niet buiten staat is de reden altijd gebrek aan TIJD. 's Ochtends heb je er daar nu eenmaal weinig van. Hoe kan je voorkomen dat je omzet mist omdat je stoepbord niet voor de deur staat? Met deze twee oplossingen kan het niet misgaan.

- **Zorg voor een goede voorbereiding:**
Door het bord 's avonds proper te maken, verlies je daar 's ochtends geen tijd mee. Als je dat in de vroege ochtend ook nog moet doen, kan het al snel te veel gedoe lijken. Dus voorkom dit door er de avond voordien een minuutje de tijd voor te nemen.
- **Maak een planning:**
Maak op voorhand een planning met wat je wil vermelden op het bord. Dan hoeft je je daar de ochtend zelf niet meer het hoofd over te breken. Tijdens de ochtenddruk heb je niet de rust in je hoofd om een goede boodschap te bedenken. Maar, als je enkel de planning erbij moet nemen om de boodschap voor die dag te noteren dan is het in een minuutje gepiept en staat je bord in no-time buiten.