

Prijsaanduiding doet verkopen!



“Bijna één op twee bakkers plaatst geen prijskaartje bij brood en gebak, wat nochtans wettelijk verplicht is”, lezen we een tijd geleden in een artikel in De Morgen. We weten dat het verplicht is. We weten ook dat de uitvoering in praktijk soms heel moeilijk is. Maar wist je ook dat een goede prijsaanduiding voor meer omzet zorgt?

Goede prijsaanduiding doet verkopen

Een klant vraagt niet graag naar de prijs van een product. Men voelt zich ongemakkelijk, want anderen zouden kunnen denken men krap bij kas zit. Of een klant voelt zich gehaast, omdat hij anderen niet wil ophouden door naar prijzen te vragen. Gevolg is dat die klant het product laat liggen. Dat is omzet die je misloopt!

Door al je producten te voorzien van een duidelijke prijs zorg je voor overzicht en duidelijkheid. Zo help je klanten om snel en makkelijk een keuze te maken.

Op alle producten

Ook kleine en voorverpakte producten voorzie je best van een prijskaartje. Het zijn meeneemproducten waar klanten zin in krijgen tijdens het wachten en kopen als extraatje. Die niet geplande aankopen zorgen opnieuw voor een hogere omzet. Maar als klanten niet zeker zijn van de prijs, laten ze het lekkers misschien staan.

Extra informatie

Een goed prijskaartje biedt ruimte voor extra informatie, zoals de smaken van een gebakje, specifieke ingrediënten of gebruikte zaden. Klanten vragen niet graag naar de prijs, laat staan dat ze info vragen over de smaken of ingrediënten. Ook in dit geval koopt men het product vaak liever niet. Extra informatie zorgt dus opnieuw voor meer omzet.

In de praktijk

We weten allemaal dat voor alles een prijskaartje maken makkelijker gezegd is dan gedaan, maar goede prijskaartjes zijn de tijd en moeite waard. Je verdient je investering snel terug dankzij de extra omzet.

In het begin kost het een beetje tijd om alles op te zetten, maar prijskaartjes maken wordt snel routine. Zo begin je eraan:

1. Bepaal eerst het systeem: welke kaartjes of bordjes ga je gebruiken bij welke producten. Het is geen probleem om verschillende types te gebruiken zoals een groter bordje bij het brood, kleine plastic kaartjes bij het gebak en snoepgoed en een prijslijst bij de koffiekoeken.
2. Hou rekening met de leesafstand! Producten die wat verder weg staan hebben een groter kaartje nodig met een groter lettertype. Test zelf de leesbaarheid door op de plaats van de klant te gaan staan.
3. Voorzie voldoende bordjes/kaartjes, want producten en prijzen variëren.
4. Maak kaartjes/bordjes voor alle producten in de winkel. Gaan er producten weg, hou het kaartje/bordje dan bij, want misschien komt het later terug in het assortiment.
5. Breng je personeel op de hoogte. Zij zijn een belangrijke schakel voor je succes. Check voor de winkel opengaat of alle producten van een prijskaartje zijn voorzien. Vergeet niet om het prijskaartje weg te halen als het product is uitverkocht. Zet alle info ook op de achterzijde van het kaartje. Zo zie je van achter de toog welk kaartje bij wat hoort.
6. Prikkers in gebak is geen optie! Klanten vinden dit onhygiënisch en je gebak raakt er door beschadigd. Een oplossing is om kleine kaartjes in karton te maken om onder de taart te schuiven.
7. Gebruik voor alle kaartjes dezelfde stijl. Dit zorgt voor een professionele uitstraling. Of allemaal geschreven of allemaal gedrukt. Liefst in de kleuren van je huisstijl én met je logo.

Onthoud: hoe minder klanten twijfelen over prijs of inhoud, hoe meer jij verkoopt. Allemaal aan de slag dus met je prijsaanduidingen!

Weet je niet hoe eraan te beginnen? Roep dan mijn hulp in! Samen bekijken we wat de beste opties zijn voor jouw winkel en hoe we dit het makkelijkst in praktijk brengen.

Veel succes!

Je winkelcoach

Caroline



VAN DER POL UW SPECIALIST IN BASISDEGEN



Kent u onze collega Paul Huys al?

Wellicht komt zijn gezicht u al bekend voor. Sinds eind 2017 is Paul Huys onze accountmanager in België. Als oud-bakker en met zijn jarenlange ervaring in de bakkerijbranche, helpt hij u graag met al uw vragen over onze producten. Neem gerust contact op!

+31 613 634 295

huys@vpol.nl

www.vdpol.nl