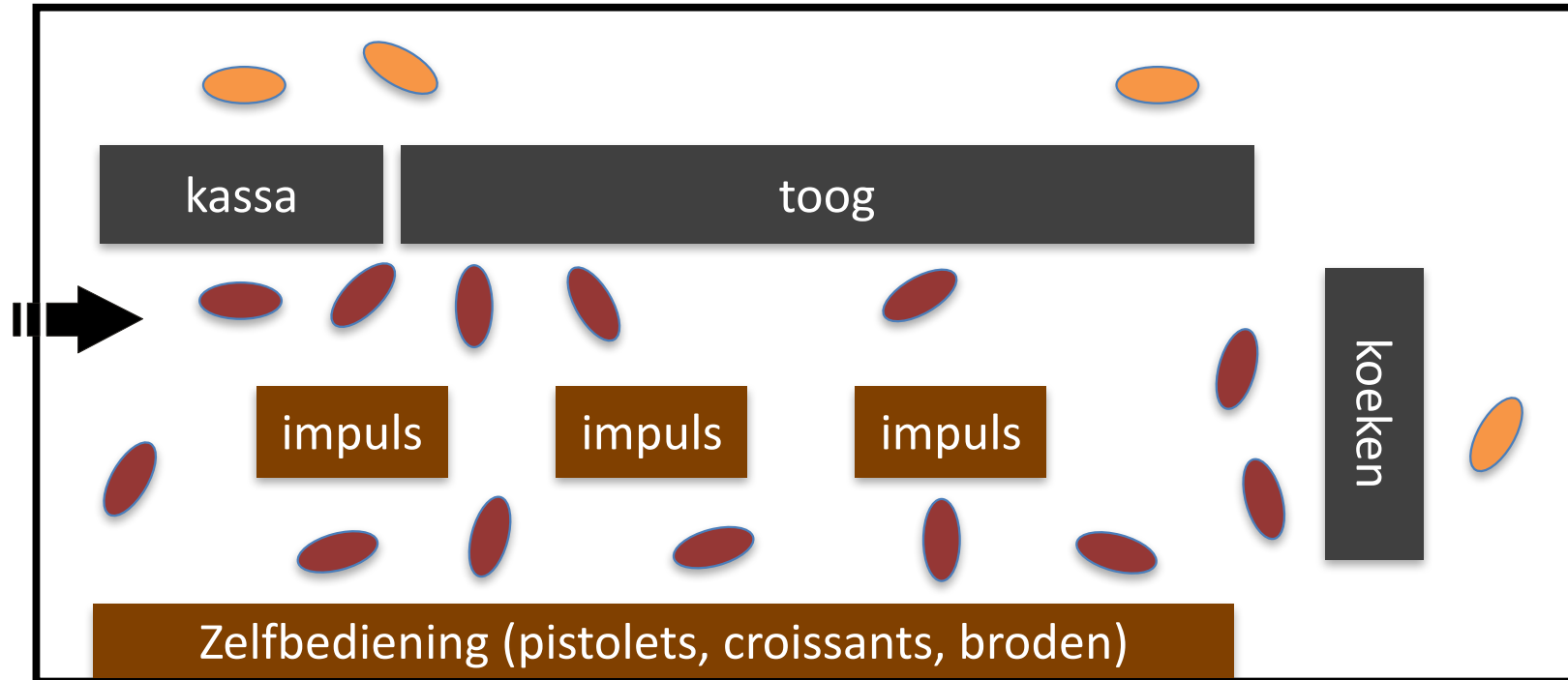


Voorbeeld 2 (een andere bakker)



Zondagmorgen: amper aanschrijven / minder personeel



Een te smalle doorgang naar de balie achteraan in de winkel

4. Competentie

- Valoriseren van producten en diensten
- Valoriseren van uw kennis
- Verleiden om te kopen





Een overvloed aan producten creëert competentie



Een overvloed aan producten creëert competentie



Combinatie van producten en beelden om competentie te creëren



Een overvloed aan producten creëert competentie



Een overvloed aan producten creëert competentie

noë



Een mooie presentatie versterkt competentie







Soms moet men niet te veel willen tonen



... en meer verleiding creëren



De manier van presenteren verhoogt de competentie



De manier van presenteren kan de productkwaliteit benadrukken



De manier van presenteren kan de producteigenschappen benadrukken



De geschiedenis van een zaak tonen verhoogt de competentie

Kroniek - Sammels - Wolvertem

Edward Sammels begon in 1853 met een café en een kammenmakerij voor wevers, August en Frans Sammels voegden daar achtereenvolgens een smidse en een ijzerwinkel aan toe.

In 1952 werd de zaak overgenomen door Hendrik Sammels die begon met gemotoriseerde landbouwmachines en tuinmachines, de winkel werd uitgebreid met huishoudartikelen en tuinbenodigdheden.

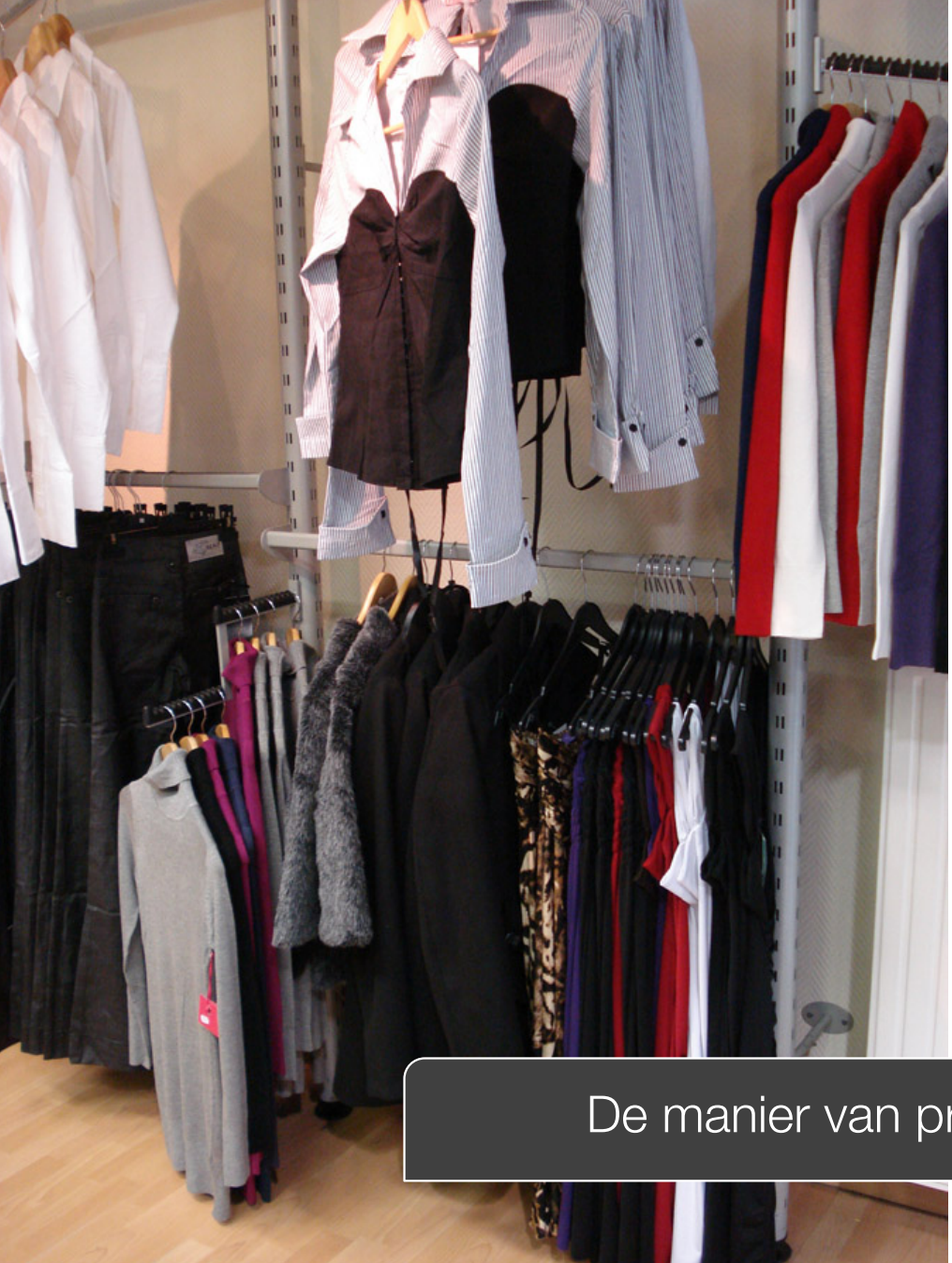
Sedert 1982 wordt de zaak beheerd door Juan Sammels die zich specialiseerde in tuin- en parkmachines, tuinmeubilair en brievenbussen.

In 2000 werd een nieuw bedrijfspand betrokken met ruime toonzaal, magazijn en werkplaats.





Soms is er geen nood aan ingewikkeld meubilair om de competentie te benadrukken



De manier van presenteren benadrukt de competentie



De manier van presenteren benadrukt de competentie



Een slechte verlichting schaadt de competentie

A photograph of a clothing store interior. The store is brightly lit with recessed ceiling lights. In the foreground, there is a dark counter with a white box and some items on it. To the left, there are wooden shelves. In the center, a wooden cart with wheels holds several folded items. The background shows racks of various clothing items, including shirts, blouses, and dresses, displayed on hangers. The floor is a light-colored tile. The overall atmosphere is clean and organized.

Een goede verlichting verhoogt de competentie



Soms kan een slechte verlichting 'dodelijk' zijn





De kleur en de kwaliteit van het licht
beïnvloedt de competentie en de sfeer



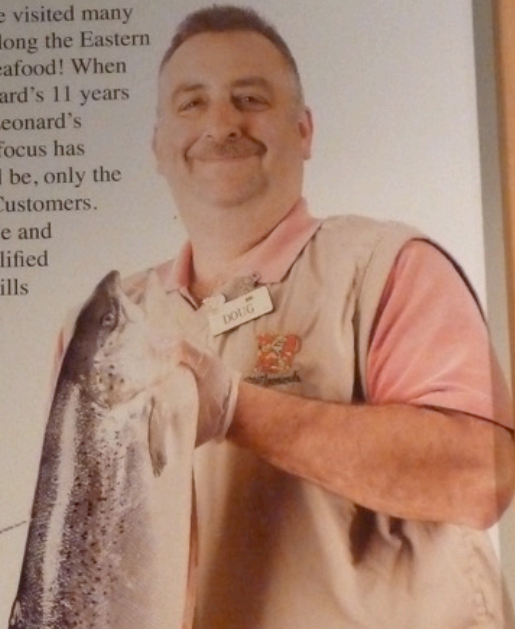
De kleur en de kwaliteit van het licht
beïnvloedt de competentie en de sfeer

Meet our Seafood Expert

Doug Goodman

I have been working in the seafood business for 25 years, and have visited many of the best fisheries along the Eastern Waterfront. I know seafood! When I began at Stew Leonard's 11 years ago I learned; Stew Leonard's knows seafood! Our focus has been, and always will be, only the freshest fish for our Customers. My buying experience and certification as a Qualified Food Operator are skills I use daily to provide you and your family, the freshest fish, right off the boat!

Doug



Toon uw eigen competentie en die van uw personeel



Zet uw kennis in de kijker



Integreer het principe van impulsverkoop



Deze impulsproducten zijn niet goed gepresenteerd



Een goede manier om impulsaankopen te stimuleren



Een eenvoudige presentatie om impulsaankopen te stimuleren



Een eenvoudige presentatie om impulsaankopen te stimuleren



per notice for storeroom.
lease go
at of.





Pawntia
195-/-s1

Pawntia
195-/-s1

195-/-s1

195-/-s1









ÖRTJORD
100% Naturlig
Gödkäns för
Ekologisk odling
89,-/5l





Dohja
49:-













DEBA
MEUBELN

3

DEBA

DEBA

DEBA
Inspiratie voor sfeervol wonen

DEBA
MEUBELN



4-10 →



Inspiratie voor sfeervol wonen
DEBA
MEUBELN

Scents



Auping nights, Better days



Scents



5. Communicatie

- Uw merk
- Signalisatie
- Informatie en inspiratie
- Actie-stimulerende en activerende communicatie
- Thema's



communicatie

eenvoudig

direct

duidelijk

gestructureerd

efficiënt



BLAH, BLAH, BLAH... MONEY

BLAH, BLAH, BLAH... FOOD

BLAH, BLAH, BLAH

WHO READS SIGNS

ANYWAY? ANYTHING
HELPS

THANK YOU



18.95