

BEZOEKERS BOOTCAMP

# Werkboek DAG 3

KOOPLUST 

# BEZOEKERS BOOTCAMP

## WERKBOEK DAG 3

Je Ideale Klant is zoals ik uitlegde in de les niet 'iedereen die bij je wil kopen.' Het bepalen van je Ideale Klant is een proces, maar je kan nu vast beginnen door te bedenken van welke klanten jij blij wordt. Omschrijf die klant eens hieronder. Denk aan man of vrouw / levensfase / beroep / probleem of wens die ze hebben en waar jij hen mee kan helpen.



# BEZOEKERS BOOTCAMP

## WERKBOEK DAG 3

Schrijf hieronder 10 bestaande klanten op die je vandaag nog kan benaderen met een uitnodiging je winkel te bezoeken.


Als je het werkboek in wil sturen: zet gerust alleen voornamen of een andere omschrijving van je klant neer ivm privacy. Zo lang jij maar weet wie je bedoelt. Je kan 10 klanten noteren, maar daag jezelf ook gerust uit om tot een lijstje van 15 of 20 klanten te komen!



# BEZOEKERS BOOTCAMP

## WERKBOEK DAG 3

Je kan de volgende teksten gebruiken om bestaande klanten te benaderen.

### Variant 1: nieuw item in het assortiment

"Hi ... [naam], ik moest even aan je denken. We hebben ... [product/iets nieuws] binnen en ik dacht meteen: dat is echt iets voor jou. Als je het fijn vindt dat ik het item vandaag of morgen voor je reserveer, dan laat het me weten!"

### Variant 2: item is bijna uitverkocht

"Hallo ... [naam], ik moest aan je denken. Je vroeg een tijdje geleden naar ... [product] en we hebben nog maar een paar over. Wil je misschien dat ik er eentje voor je apart leg?"

### Variant 3: klant die al een tijd niet meer is geweest

"Hoi ... [naam], ik zag je al een tijdje niet en wilde even vragen hoe het met je gaat. Kom je snel weer eens langs?"

### Variant 4: seizoensgebonden herinnering

"Hi ... [naam], vorig jaar kocht je bij ons ... [product] en het is weer die tijd van het jaar. Wilde je dus even laten weten dat we ze weer hebben liggen! Wil je graag dat ik er eentje voor je reserveer, dan geef me een seintje."

### Variant 5: klant twijfelde eerder:

"Hallo ... [naam], je twijfelde een tijdje geleden over ... [product]. We hebben nu ... [aanbieding/nieuws rondom dat product]. Misschien toch iets voor jou?"



# BEZOEKERS BOOTCAMP

## WERKBOEK DAG 3

### Variant 6: verjaardag

"Hoi ... [naam], je verjaardag komt eraan... Van harte alvast!  
Als kleine attentie ligt er vandaag en morgen iets voor je klaar  
in de winkel."

### Variant 7 – navraag na aankoop

"Hi ... [naam], je kocht een tijdje geleden ... [product] bij ons.  
Hoe bevalt het? Heb je nog vragen, dan horen we het graag!"

### Variant 8: tijd voor onderhoud

"Hallo ... [naam], je kocht ... [product] bij ons en het is  
inmiddels ... [periode] geleden. Tijd voor een  
onderhoudsbeurt! Kom je langs?"

### Variant 9: vervolgaankoop op het juiste moment

"Hi ... [naam], je haalt normaal elke week ... [product] bij ons  
en toevallig hebben we net een nieuwe voorraad binnen. Je  
bent van harte welkom! Als bedankje hebben we voor jou als  
trouwe klant vandaag en morgen ook nog een verrassing  
klaarliggen.'



# BEZOEKERS BOOTCAMP

## WERKBOEK DAG 3

Ook voor vandaag geldt weer dat je je werkboek tot en met **morgen (donderdag) 12.00 uur** insturen om kans te maken op de prijs waarover ik je vertelde in de sessie. Volg daarbij deze stappen:

- Sla je werkboek op als: 'Werkboek 3 NAAM'. (Bij NAAM vul je uiteraard jouw eigen naam in.)
- Mail je werkboek naar [info@kooplust.com](mailto:info@kooplust.com).
- Gebruik als onderwerpregel: 'Werkboek 3 NAAM'
- Heb je jouw 10 klanten benaderd, laat dit dan even weten in je mail! Dan sturen we je de extra bonus toe waarover ik je vertelde in de sessie.

Neem ook meteen hier een kijkje naar de [Retail Academy](#). Tot en met vrijdag geldt een speciaal Bootcamp aanbod van maar liefst 650 euro korting én 3 gave bonussen.





NA DE BOOTCAMP

## EXTRA HULP BIJ JE PLAN?

Smaakt dit naar meer en wil je met mijn ondersteuning aan de slag om het aantal klanten en de omzet van je winkel te laten groeien?

Kijk dan alvast naar het speciale aanbod voor de Retail Academy.

De Retail Academy is hét signatuurprogramma van Kooplust waar al meer dan 460 lokale winkels aan deelnamen. Fysieke winkels net zoals die van jou leerden in de Retail Academy hoe je met behulp van het 7-stappen-systeem meer klanten en meer omzet voor je winkel binnenhaalt. Over hun resultaten en de details van het programma lees je meer via onderstaande link.

[\*\*RETAIL ACADEMY\*\*](#)

Marian Bekkers  
Kooplust.