

Retailgids: nieuwe spelregels in uitdagende

tijden

Hoe blijf je groeien
wanneer klanten
bewuster kiezen

In deze gids ontdek je hoe je daarop inspeelt met **gerichte keuzes, slimme producten en een winkelervaring** die blijft hangen.

Consumenten veranderen:

- Kopen bewuster
- Verwachten meer waarde

De shift in één oogopslag

Klanten kopen minder impulsief, maar blijven **gevoelig voor emotie**

Vertrouwen en beleving winnen van prijs en volume

Kleine aankopen blijven populair, grote aankopen worden uitgesteld

Duurzaamheid en transparantie spelen een grotere rol



1 Kies scherper, niet breder

Een duidelijke selectie werkt sterker dan een overvol aanbod.

Zo pak je het aan:

- Werk met een heldere stijl en consistente collectie
- Koop in met je ideale klant in gedachten
- Kies producten die echt iets toevoegen aan je winkel

Waarom dit werkt:

Een sterke selectie maakt kiezen makkelijker voor je klant én versterkt je identiteit.



2 Speel in op kleine verleidingen

Toegankelijke producten blijven verkopen, zelfs in moeilijke tijden.



Denk aan:

- Accessoires en decoratie
- Geurproducten en cadeaus
- Kwalitatieve basics

Zo zet je ze in:

Plaats ze strategisch in de winkel (kassa, hotspots).

Waarom dit werkt:

Klanten zoeken kleine geluksmomenten zonder grote uitgaven.

3 Verkoop met verhaal, niet met prijs

Prijs is niet alles. Begrip en emotie maken het verschil.

Zo doe je dat:

- Vertel het verhaal achter je producten
- Gebruik storytelling in je winkel én online

Extra tip:

Werk met korte video's, captions en persoonlijke aanbevelingen.

Waarom dit werkt:

Klanten kopen sneller als ze de waarde begrijpen.

4 Maak van je winkel een ervaring

Fysieke retail draait vandaag om gevoel, niet om snelheid.

Focus op:

Persoonlijk advies en service.

Denk ook aan:

- Kleine events of productintroductions
- Seizoensgebonden storytelling

Waarom dit werkt:

Klanten keren terug naar plekken waar ze zich goed voelen.

5 Zet in op slimme technologie

Digitalisering helpt je om relevanter te worden.

Wat werkt vandaag:

- AI-aanbevelingen op basis van aankoopgedrag
- Gepersonaliseerde communicatie (mail, social)

Waarom dit werkt:

Klanten verwachten ervaring op maat, ook in retail.



De rol van je partners

Sterke retailers werken vandaag met sterke partners

Wat jij mag verwachten:

- Duidelijke productinformatie en storytelling
- Visuele inspiratie voor je winkel en socials
- Producten met een sterke prijs-kwaliteit
- Ondersteuning via activiteiten, events of persoonlijk advies

Klaar om je winkel future-proof te maken?

Haal het maximum uit je bezoek aan Trademart. Duik vooraf in het merkeaanbod op trademart.be en selecteer gericht de collecties die jouw winkel straks echt futureproof maken.

