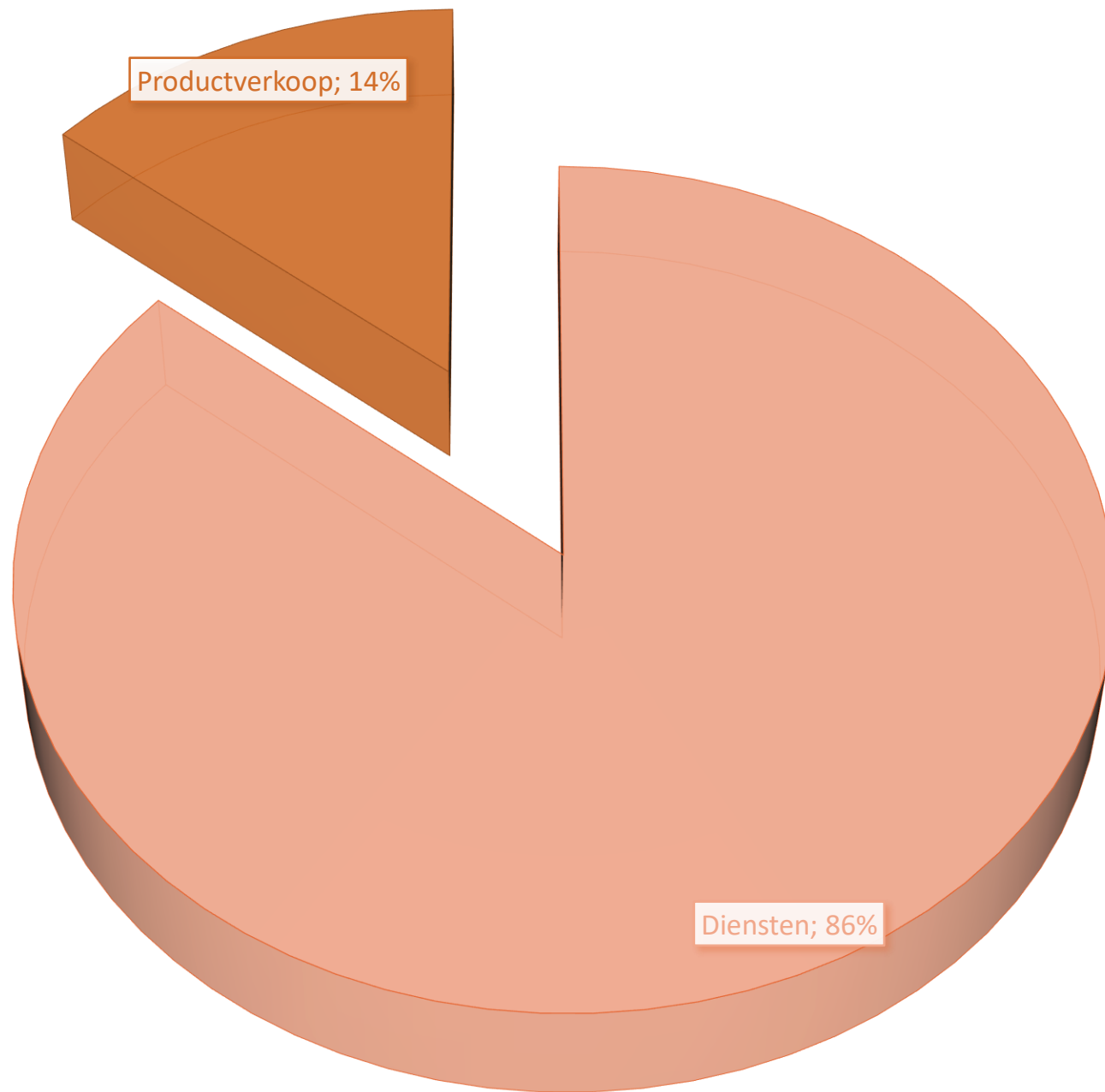




**Boost de
productverkoop**



- ✓ Die klant kan dat toch niet betalen
- ✓ Die komt al jaren en koopt nooit
- ✓ Ze kopen het toch bij de apotheek
- ✓ Ze zullen het wel vragen als ze iets nodig hebben



Overtuigingen



63% KOOPT PAS NA
3 MAANDEN

BIJ 20% DUURT HET EEN JAAR



LIFE WITHOUT
GOALS IS LIKE A
RACE WITHOUT A
FINISH LINE
(YOU'RE RUNNING NOWHERE)

✓ **Vertrouwen**

✓ **Behoeftte**

✓ **Presentatie**

✓ **Afsluiten**



**Verkoop-
proces**

Touchpoints

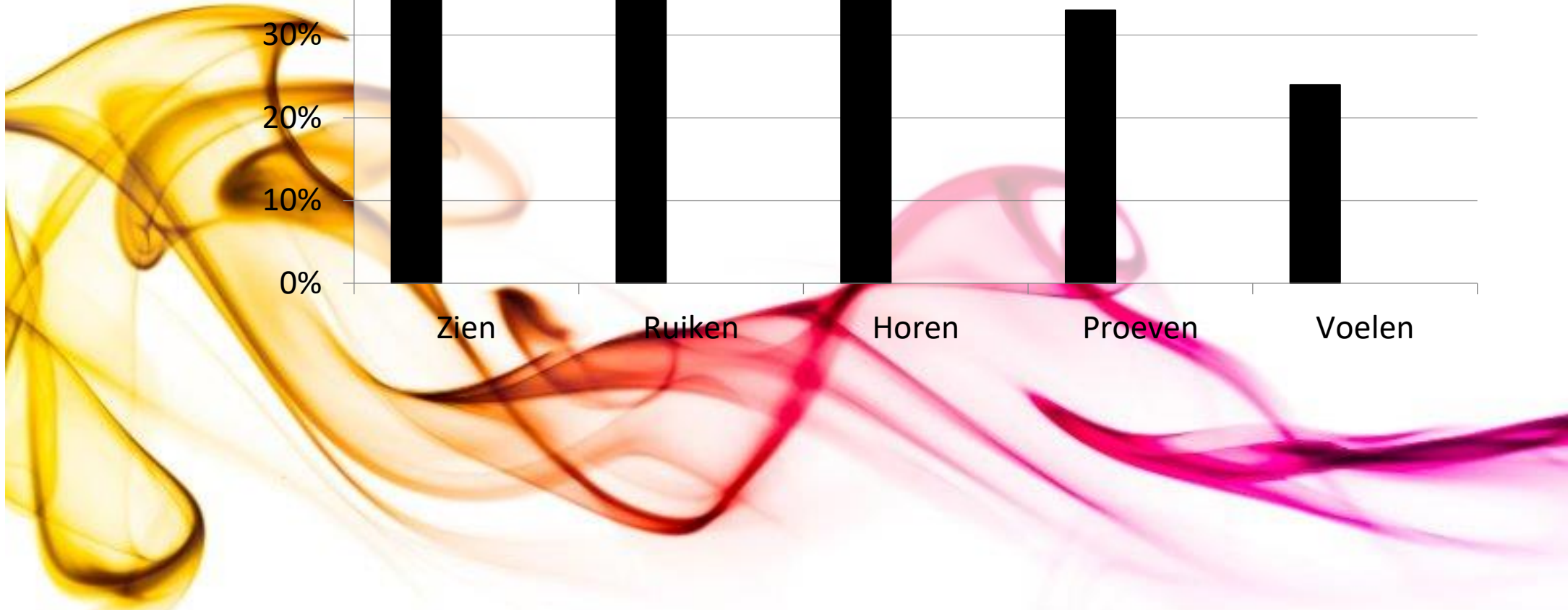
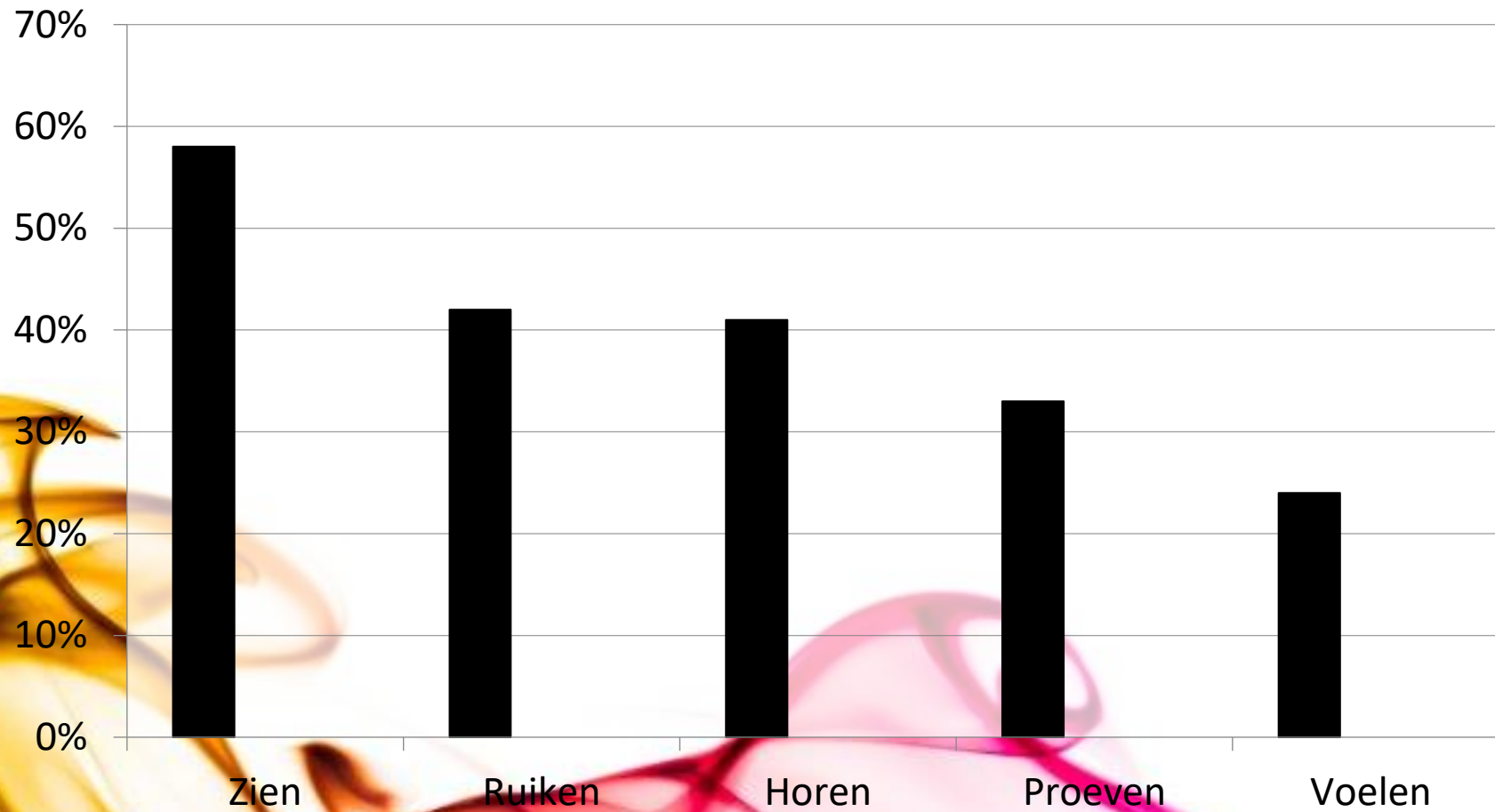


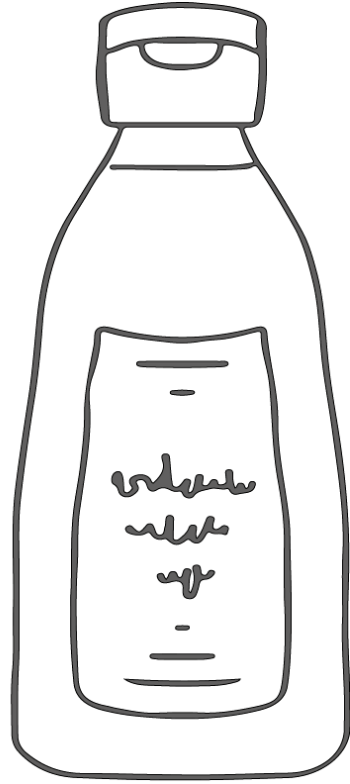
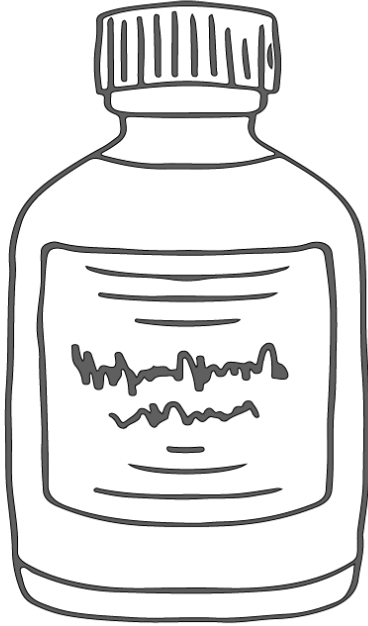
Touchpoints
voor het
bezoek

- Online marketing
- Offline marketing
- Afspraakcontacten

Touchpoints na het bezoek

- Samples van producten
- Info-fiches
- Bedankkaartjes
- Cadeautjes







- ✓ Rechter kant & ooghoogte
- ✓ Duidelijke prijsaanduiding
- ✓ Product van de maand (social media en team)



**Product
Presentatie &
beleving**



VERTROUWEN
OPBOUWEN

- ✓ Hoe ziet jouw ochtendroutine er uit?
- ✓ Welke verzorging gebruikt u nu?
- ✓ Heeft u wel vaker last van ...



**Stel
vragen**



GELOOFWAARDIG ADVIES =

EIGENSCHAP +
MEERWAARDE

- ✓ Wat, prijs, hoe of hoe lang
- ✓ Specifieke eigenschap
- ✓ Overtuigende meerwaarde

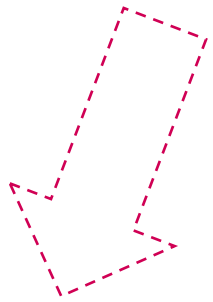


**Ideale
volgorde**

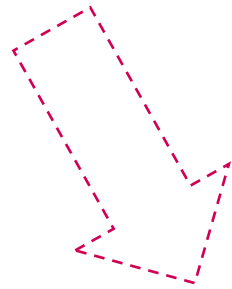
A photograph of two women in a retail setting. The woman on the left, with long blonde hair and wearing a black top, is smiling and handing a yellow card to the woman on the right. The woman on the right has short, wavy reddish-brown hair and is wearing a grey top. They are standing at a white counter. In the background, there are white shelves filled with various bottles and containers, likely beauty or health products. A computer monitor is visible on the counter. The text 'DURF AFSLUITEN' is overlaid in the center of the image.

DURF AFSLUITEN

Analyse



Weerleggen



Bevestigen

Bezwaren

- ✓ Te duur in vergelijking met wat?
- ✓ Te duur? (stilte)
- ✓ Ik ben het met u eens dat het een relatief hoog bedrag is. Met deze verzorgingsset heb je dan ook geen andere producten meer nodig



**Het is te
Duur!**

- ✓ Waarover heeft u nog uw bedenkingen?
- ✓ Ik begrijp dat je er nog even over wil nadenken, zal ik in tussentijd documentatie/staaltjes meegeven?
- ✓ Denk er gerust nog even over na, hou er wel rekening mee dat de actie misschien niet meer zal gelden.



**Ik wil er nog
even over
nadenken**

- ✓ En welke producten gebruik je dan juist?
- ✓ Ondersteunen die producten wat jij met je haar wil bereiken?

**Ik koop bij de
apotheek,
parfumerie
of online**



BEDANKT!