

# KASSA!

WAT MIJN AUTO BETREFT BEN IK OUDERWETS. IK RIJD EEN SPORTIEVE AUDI, MAAR GEEN ELEKTRISCHE. MIJN AUTO VERBRIJKT BRANDSTOF EN WEKELIJKS STA IK DUS BIJ EEN TANKSTATION, EN DIT BLIJKT EEN MOOIE PLEK VOOR INSPIRATIE.

**W**aarom heet een tankstation eigenlijk nog tankstation? De auto volladen met welke brandstof dan ook, dat kan inderdaad. Echter, eenmaal binnen lijkt het gemiddelde tankstation meer op een supermarkt en restaurant. Je moet sterk in je schoenen staan om het lekkers te negeren. En het werkt. Het valt op dat bijna iedereen wel iets meeneemt voor onderweg, hoewel de meesten daar niet speciaal voor in de auto zijn gestapt.

De vraag 'Wat is leuke bijverkoop in de schoonheidssalon' komt vaak voorbij op social media. Er volgen dan reacties met zeepjes, sierraden, gratis aan te schaffen parfums en zelfs tassen en shawls. Maar is dit zinvol? Qua omzet is het effect van deze goederen minimaal. Je moet het apart inkopen, dus een extra factuur, handeling en verzendkosten. Vervolgens blijven de laatste paar zeepjes of shawls zielig onverkocht achter naast de kassa omdat het simpelweg niet meer oogt.

Bijbestellen of vast opnemen in het assortiment is dan een dilemma. Er is een moment geweest dat je er ontzettend enthousiast over was naar je klant toe. Dan is het vreemd dat het artikel ineens niet meer te koop is. Wat betreft klantenbinding is bijverkoop van niet-branche gerelateerde artikelen dus niet optimaal.

Iedereen is vrij in het aanbod, het is tenslotte je eigen bedrijf. Maar het is zonde van je kwaliteiten als beautyspecialist. Je hebt wellicht anderhalf uur besteed aan

de huid van de klant en wanneer de klant de salon dan verlaat met slechts een zeepje... Dat zou voor mij frustrerend werken. Of geldt dan 'beter iets dan niets'?

Kijk naar het grotere geheel. Wat wil je bereiken met je salon? Wat is het doel? Wat wil je financieel bereiken? Dit gaat niet lukken met een display zeepjes. Wanneer bijverkoop in de salon wordt overwogen, is de omzet niet toereikend en schort er meestal iets aan de verkoopvaardigheden van huidverzorgingsproducten. Echter, ook hier geldt het grotere plaatje. Worden er wel uitgebreide behandelingen geboekt? Bezoekt de ideale klant de salon? De ideale klant boekt namelijk een betere behandeling voor een goede prijs en gebruikt thuis minimaal vijf verschillende verzorgingsproducten uit j ouw salon.

Hier ligt het grote verschil met het tankstation. Nagenoeg elke bezoeker is een ideale klant, komt voor brandstof en neemt bij het afrekenen van de volle tank nog iets extra's mee. Daarbij wordt er een beroep gedaan op verleidingen. Aantrekkelijke verpakkingen en vooral honger, dorst, verslaving, verveling en noodbehoeften laten de klant meer afrekenen dan benzine, gas of diesel.

Het werkt niet andersom, er zal nauwelijks iemand zijn die zin heeft in een rolletje drop en denkt 'laat ik ook mijn tank maar meteen volgooien bij het tankstation'.

Onderneem gericht, focus op jouw visie, specialiseer in je expertise en stem het aanbod daar op af.



**Aletta de Rooij,**  
Businessinspirator &  
Saloncoach Partners  
in Cr eme