

“ Met een folder beïnvloed je gericht het koopgedrag van je klanten ”

## ? WAAROM HEB IK EEN FOLDER NODIG?

Folders zijn 'in' - zo blijkt uit de praktijk - maar worden nog te weinig ingezet om de uitstraling van je vishandel te benadrukken. Nochtans wordt een folder door je klant vaak mee naar huis genomen, en is bijgevolg een visitekaartje van je zaak. Een aangepaste folder die het imago van je zaak ondersteunt, informeert bestaande en potentiële klan-

ten niet alleen over je vishandel, maar ook over je assortiment, specialiteiten, service en geplande acties. Naargelang de inhoud die je communiceert, blijft een folder **het middel bij uitstek om het koopgedrag van je klanten gericht te beïnvloeden.**

## + WEL DOEN!

- Zorg dat je je doelgroep kent. Afhankelijk van je doelgroep zal ook je inhoud verschillen.
- Wees duidelijk en overzichtelijk in je communicatie: respecteer altijd je huisstijl, hanteer een logische leesvolgorde en focus op je belangrijkste troeven.
- **Opvallen is de boodschap! Dit kan door een verrassende aanspreking, foto of een aantrekkelijke actie.**
- Verwerk waardevolle tips in je folder (bv bewaartips, info over voedingswaarde, seizoen, receptje). Veel kans dat hij wordt bijgehouden.
- Kies papierformaat en -kwaliteit in functie van je doelgroep. Schat vooraf duidelijk in hoeveel folders je nodig hebt.
- Bepaal vooraf duidelijk de doelstelling van je folder.

## - BETER NIET DOEN

- Onduidelijke communicatie in je folder over je assortiment, service, bestellingsmogelijkheden of contactgegevens.
- Niet kwalitatief beeldmateriaal of te veel beeldmateriaal.
- Lange, gecompliceerde teksten.
- Niet interessante of niet relevante info in je folder.
- Onwaarheden verkondigen of dubbelzinnige acties of promoties.
- Folder die niet afgestemd is op je winkel en doelgroep.

★★★

## 💡 TIPS

- **Communiceer actief** en geef je folder liever mee aan je klant mét een woordje uitleg dan deze bv. gewoon op de toonbank te leggen.
- Zorg ervoor dat je **winkelpersoneel steeds op de hoogte is** van bestaande en nieuwe folders. Zij kunnen helpen om extra informatie te verschaffen.
- Laat je inspireren door bestaande folders of door een professional. Drukkers hebben ervaring met het maken van een goede folder, en kunnen tips geven over aanpak en lay-

- out. Bespreek met hen vooraf duidelijk de leveringstermijn: essentieel wanneer je een actie koppelt aan een feestdag.
- Wanneer je kiest voor een geplooid folder of een folder uit verschillende bladzijden, **zorg dan voor een blikvanger op de voorpagina.**
- Werk je samen met andere zelfstandigen? Spreek dan met hen af om de gezamenlijke voordelen ook in elkaars folders te vermelden.