



“Je bereikt een nieuw publiek én de omzet gaat omhoog”



WAAROM?

Ligt je vishandel aan een KMO-zone of zijn er bedrijven in de buurt? Dan is leveren 'aan huis' het overwegen meer dan waard. Niet alleen zullen de extra bestellingen je weekomzet omhoog duwen, je bereikt meteen ook een heel nieuw publiek voor je bereide schotels, broodjes voor de lunch, sushi voor speciale gelegenheden en hapjes voor recepties.

Leveren aan bedrijven en werknemers is een unieke gelegenheid om je te tonen als visspecialist. De waarde van zo'n directe en persoonlijke relatie is onbetaalbaar.



BETER WEL

- Maak een folder en webpagina met je aanbod voor leveringen. Het ontwerp moet eenvoudig en helder zijn. Stel ook een e-mailbericht op met je aanbod en service, die mail kan de kantoorverantwoordelijke vervolgens doorsturen naar iedereen in het bedrijf.
- Maak het kiezen gemakkelijk. Bied bijvoorbeeld een pakket met alles voor de lunch aan: soep, broodje en een drankje. Geef elke formule een leuke naam die makkelijk te onthouden is.
- Stippel je leveringsroute nauwkeurig uit en hou contactgegevens bij de hand. Niemand wacht graag op z'n lunch, of staat graag voor aap als de vergaderhapjes nog niet geleverd zijn. Sta je toch in de file laat dan altijd weten wanneer je denkt te zullen aankomen.



BETER NIET

- Ga niet onbezonnen te werk. Bepaal heel goed welke bedrijven je zal aanspreken; wat je aanbod is; hoe je snel en correct zal leveren; en wat de meest efficiënte manier van bestellen en betalen is.
- Vergeet je deadline niet mee te delen. Voor grote vergaderingen of recepties geef je best aan wanneer je de bestelling wil ontvangen, zodat je een vlekkeloze service kan garanderen.
- Vergeet de prijs niet te vermelden. Zet overal de prijs bij, mooi, groot en opvallend, want dat is het eerste waar mensen naar op zoek gaan.
- Vergeet je sluitingsdagen en jaarlijkse vakantie niet door te geven. Zo vermijd je teleurstellingen.



TIPS & TRICKS

- Hou je aanbod spannend met weeksuggesties en themaformules.
- Bied de werknemers van de bedrijven de gelegenheid om ook voor thuis te bestellen.
- Bereken op voorhand hoeveel de leveringen je zullen kosten. Moet je iemand extra in dienst nemen of een nieuwe wagen kopen?
- Geef de klantentrouw een duwtje in de rug met een klantenkaart of een hoeveelheidskorting voor grote bestellingen
- Vraag het advies van je klanten. Zo kan je je aanpak bijsturen tot die helemaal perfect is.
- Geef je prijslijst persoonlijk af, dat maakt altijd een goede indruk. Vraag meteen een emailadres om het overzicht ook digitaal te bezorgen. Dat is handiger voor iedereen.