

HET AANTAL KLANTEN IN JE ZAAK VERHOGEN





Verkopen is niet het doel,
wel het resultaat van alles wat je rond en in je zaak doet.



BOLLÉ

Eigenlijk moeten we vandaag de dag niet meer spreken over een (transactionele) ruimte maar over een plek die heel veel rollen te vervullen heeft: van instant fulfillment en convenience tot merkbeleving, leren en het creëren van een community.

BELEVING



BOLLÉ





STOPKRACHT



BOLLÉ



BOLLÉ



VERLEIDING







BOLLÉ



IMAGO





BOLLÉ



BOLLÉ

EERSTE INDRUK





BOLLÉ



BOLLÉ

STRUCTUUR



BOLLÉ



COMPETENTIE

BOLLÉ



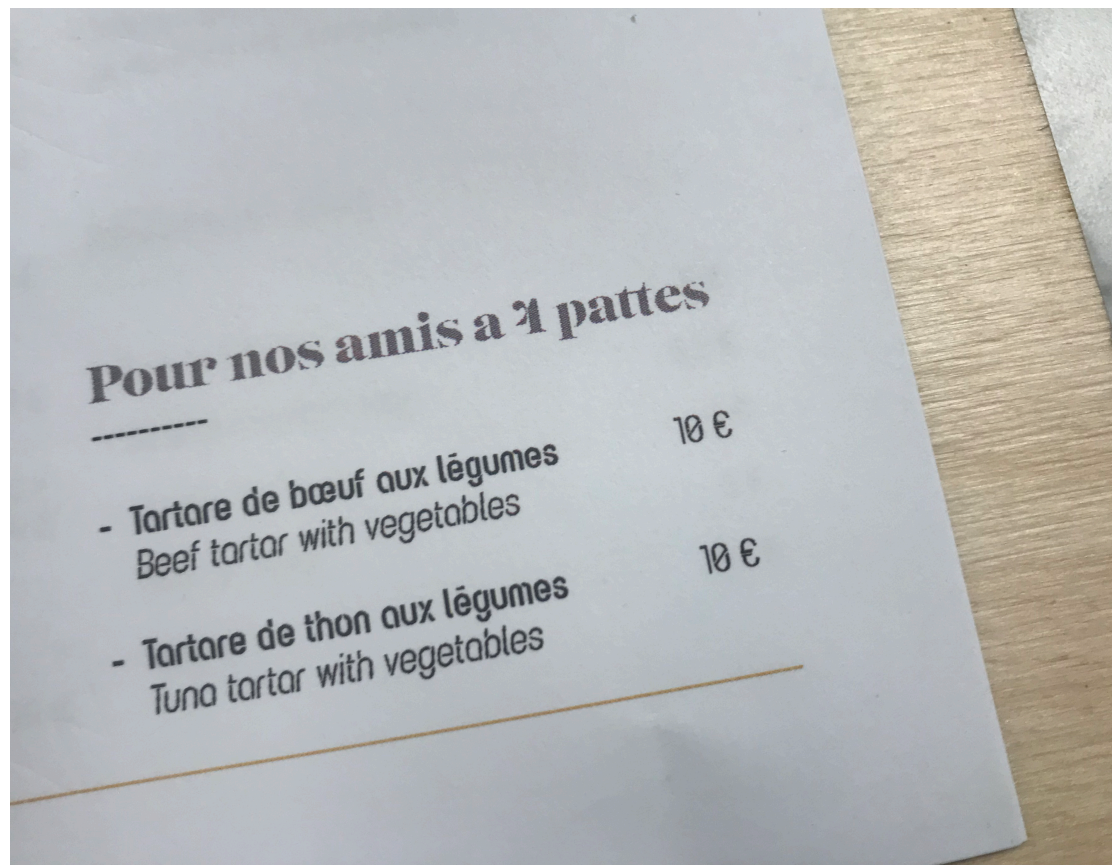
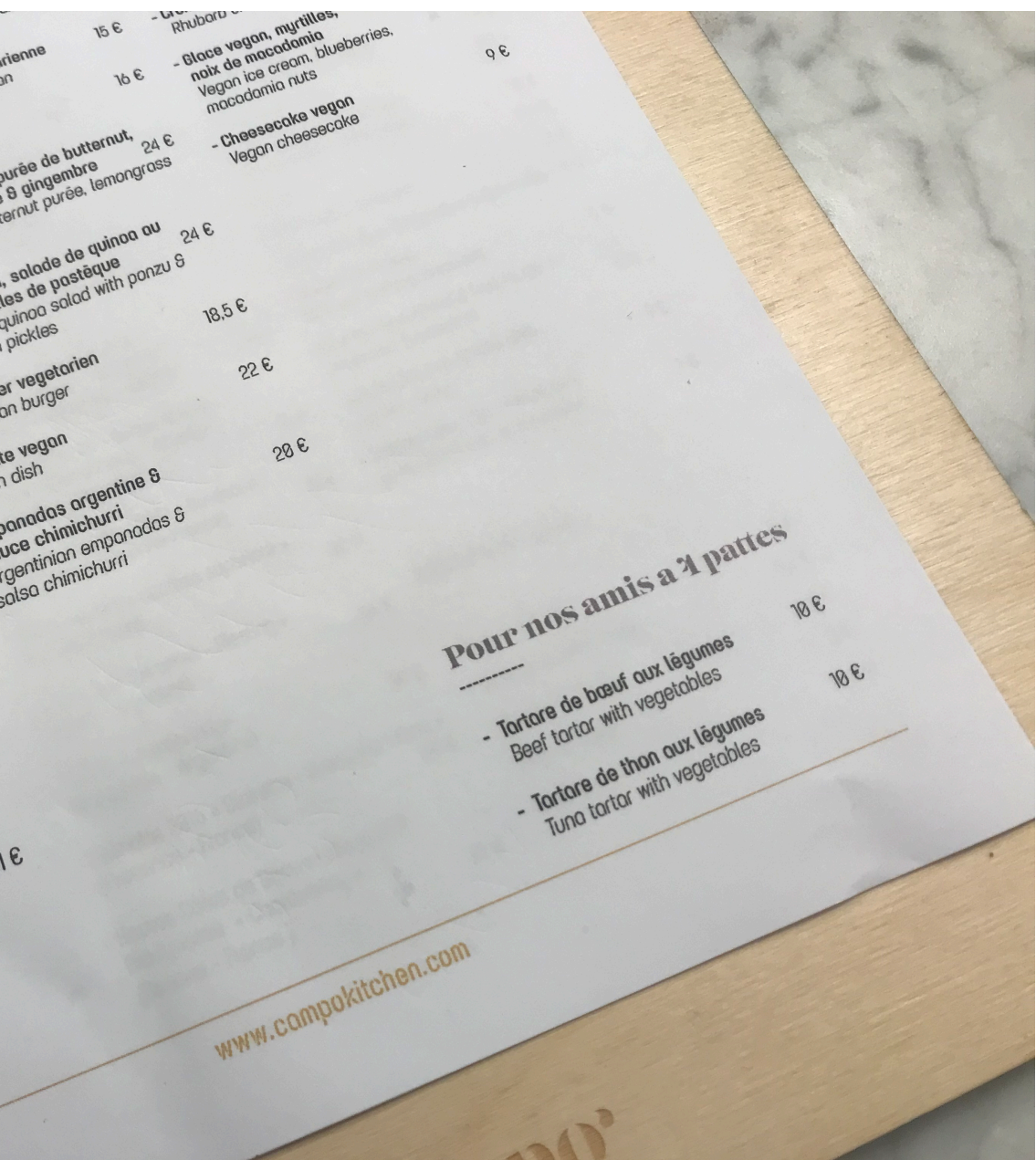
noë



COMMUNICATIE







Pour nos amis a 4 pattes

- Tartare de bœuf aux légumes
Beef tartar with vegetables 10 €
- Tartare de thon aux légumes
Tuna tartar with vegetables 10 €

Pour nos amis a 4 pattes

- Tartare de bœuf aux légumes
Beef tartar with vegetables 10 €
- Tartare de thon aux légumes
Tuna tartar with vegetables 10 €

SERVICE ZONES

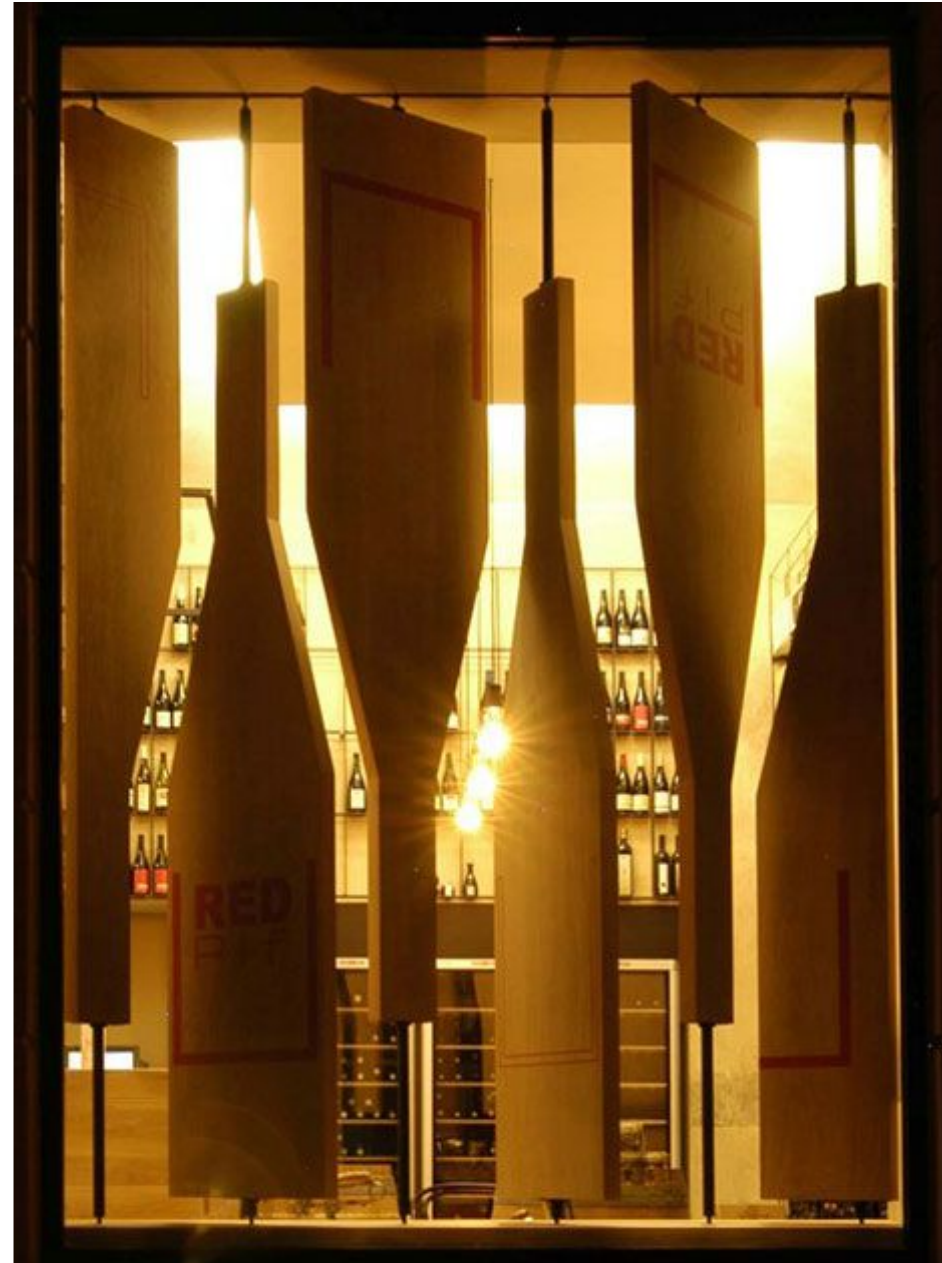






BOLLÉ

SIGNATUUR



BOLLÉ



BOLLÉ



BOLLÉ

DETAILS



Yes



Maybe



No





Noteer een paar weken lang alle vragen die klanten stellen, ook opmerkingen die ze maken.

Doe dat niet op het einde van de dag maar leg een notitieboekje in de buurt en schrijf het meteen op.

Vragen of opmerkingen die vaak terugkomen leggen werkpunten bloot om je zaak te optimaliseren.

17.01.2024 • 18u30 • SNS Expertisecentrum

MASTERCLASS

‘In 5 stappen naar een succesvolle locatie’

Aangeboden door Centrum Management Maastricht

