

7 strategieën voor meer klanten in je modewinkel

*Concrete acties die je vandaag nog kunt inzetten
om je doelgroep te bereiken en de stap naar jouw
winkel te laten zetten.*

Hoe zorg je dat klanten naar jouw winkel komen?

Als modeondernemer weet je hoe hard je werkt aan je winkel. Je koopt met zorg collecties in, creëert een unieke winkelbeleving en zet je in voor persoonlijk contact met je klanten.

Maar ondertussen zie je dat grote ketens en webshops steeds meer marktaandeel pakken. De vraag die we bij veel modeondernemers horen is dezelfde: hoe zorg ik ervoor dat klanten naar mijn winkel komen en blijven terugkomen?

In deze whitepaper delen wij zeven concrete strategieën die je helpen om meer klanten te trekken. Geen theorie, maar praktische acties die je direct kunt toepassen, ook als je geen groot marketingbudget hebt.

01

STRATEGIE 1

Ken je klant écht

Marketing begint niet met een mooie post of een folder. Het begint met één vraag: wie is mijn klant? Niet demografisch, niet 'vrouw, 35-55, geïnteresseerd in mode'. Maar echt.

Wat beweegt haar? Waarom kiest ze voor jónw winkel en niet voor de concurrent? Wat houdt haar tegen om vaker te komen? Die antwoorden liggen dichterbij je dan je denkt, gewoon in gesprekken met je vaste klanten.

PRAKTISCHE TIP

Stel deze drie vragen aan vijf vaste klanten

- Spreek de komende twee weken vijf vaste klanten aan en stel ze drie vragen: Waarom kom je hier? Wat vind je het fijnst aan onze winkel? En wat zou je willen dat er anders was?
- Schrijf de antwoorden op en zoek naar patronen. Die patronen zijn de basis van je marketingstrategie.

02

STRATEGIE 2

Zorg voor een consistente online uitstraling

Een nieuwe klant beslist in drie seconden of jouw winkel iets voor haar is, en die beslissing maakt ze steeds vaker online. Je Instagram, je website, je Google-profiel: ze moeten allemaal hetzelfde verhaal vertellen.

Dezelfde sfeer, dezelfde kleuren, hetzelfde gevoel als in je winkel. Pas als online en offline kloppen, vertrouwt een nieuwe klant je genoeg om de stap naar jouw winkel te zetten.

PRAKTISCHE TIP

Bekijk je profiel door de ogen van een vreemde

- Open je eigen Instagram-profiel alsof je het voor het eerst ziet. Klopt het beeld? Zou een nieuwe klant hieruit kunnen opmaken wat jouw winkel uitstraalt?
- Controleer of je profielfoto, bio en highlights up-to-date zijn en overeenkomen met de sfeer in je winkel.

03

STRATEGIE 3

Post met een doel

Veel modewinkels posten regelmatig op social media maar zonder duidelijk doel. Een mooie foto hier, een aanbieding daar. Het resultaat? Veel tijd en weinig effect.

Elke post heeft een doel nodig. Wil je naamsbekendheid opbouwen? Meer winkelbezoek genereren? Klantbinding versterken? Dat doel bepaalt wat je post, hoe je het schrijft en welke actie je vraagt.

PRAKTISCHE TIP

Bedenk vooraf welke actie je vraagt

- Bedenk voor elke post: wat wil ik dat mijn volger doet na het zien van deze post? Kopen, reageren, opslaan, doorsturen? Schrijf die actie ook expliciet in je caption.

04

STRATEGIE 4

Maak van klantbinding een prioriteit

Een nieuwe klant binnenhalen kost vijf keer meer dan een bestaande klant houden. Toch besteden veel modeondernemers het grootste deel van hun marketingbudget aan het bereiken van nieuwe mensen.

Investeer ook in wie al bij je koopt. Loyaliteit bouw je niet met kortingen, je bouwt het met aandacht. Kleine gebaren maken een groot verschil.

PRAKTISCHE TIP

Drie kleine gebaren, groot effect

- Stuur vaste klanten een persoonlijk berichtje op hun verjaardag, geen generieke kortingscode, maar een oprecht berichtje.
- Geef vaste klanten als eerste toegang tot nieuwe collecties. Dat geeft ze het gevoel dat ze ergens bij horen.
- Vraag tevreden klanten om een Google-review. Dat helpt nieuwe klanten om de stap naar jouw winkel te zetten.

05

STRATEGIE 5

Verbind online en offline

Jouw klant maakt geen onderscheid tussen online en offline. Ze ziet iets op je Instagram, checkt je website en stapt daarna je winkel binnen. Die hele reis moet kloppen, hetzelfde gevoel, hetzelfde verhaal.

Als online en offline langs elkaar heen werken, haakt een klant ergens in die reis af. Zorg dus dat alles op elkaar aansluit.

PRAKTISCHE TIP

Bouw bruggen tussen jouw kanalen

- Hang een QR-code bij de kassa met een link naar je Instagram. Zo volgen tevreden klanten je meteen na een aankoop.
- Vermeld je Instagram-naam op je visitekaartje, kassabon of verpakking.
- Vermeld in je Instagram-bio je winkeladres en openingstijden, zodat online bezoekers makkelijk de stap naar je winkel zetten.

06

STRATEGIE 6

Gebruik authentieke content

Mensen kopen van mensen. Gepolijste stockfoto's werken minder goed dan echte beelden van jouw winkel, jouw team en jouw klanten. Authenticiteit wekt vertrouwen, en vertrouwen brengt klanten.

Je hoeft niet perfect te zijn. Je moet echt zijn. Een behind-the-scenes video van een nieuwe collectie, een spontaan momentje met een medewerker of een eerlijke reactie op een trend, dat soort content wordt het meest gedeeld.

PRAKTISCHE TIP

Eén contentochtend per maand

- Plan één keer per maand een contentochtend in je winkel. Maak een reeks korte video's en foto's die je de rest van de maand kunt gebruiken.
- Gebruik je telefoon, je hebt geen professionele camera nodig. Goed licht en een rustige achtergrond zijn voldoende.

07

STRATEGIE 7

Meet wat werkt

Marketing zonder meten is gissen. Je hoeft geen data-expert te zijn om bij te houden wat werkt, maar een beetje inzicht maakt al het verschil.

Welke posts worden het meest opgeslagen? Op welke dag komen de meeste mensen je winkel in? Welke campagne leverde daadwerkelijk klanten op? Die vragen zijn makkelijker te beantwoorden dan je denkt, als je ze stelt.

PRAKTISCHE TIP

Meet maandelijks, vraag altijd

- Kijk één keer per maand naar je Instagram-statistieken. Welke posts deden het goed? Maak meer van dat soort content.
- Vraag nieuwe klanten altijd: hoe heb je ons gevonden? Die simpele vraag geeft je meer inzicht dan welk analyticspakket dan ook.

TOT SLOT

Kleine stappen, grote veranderingen.

Je hoeft niet alle zeven strategieën tegelijk aan te pakken. Kies er één uit die het meest aanspreekt, en begin daar.

Wij, Iris en Ruth van Modemarketeers, helpen modeondernemers zoals jij om structureel meer klanten aan te trekken zonder dat jij daar al je kostbare tijd aan kwijt bent.

Benieuwd wat we voor jouw winkel kunnen betekenen? Stuur ons een bericht via modemarketeers.nl of stuur een DM op Instagram (@modemarketeers). We komen graag bij je langs voor een vrijblijvend gesprek.

IRIS@BUREAUVDO.NL · RUTH@BUREAUVDO.NL
06 31 74 75 82 · PARALLELWEG 27, HEDEL

