

**Meer omzet met een betrokken team:
Het Million Dollar Man programma**



retailresult

Het Million Dollar Man Programma: in drie stappen naar een winkel waar klanten graag terugkomen

Iedere winkel heeft het potentieel om een echte magneet te worden voor klanten. Niet met ingewikkelde technieken of dure campagnes, maar door te investeren in datgene wat het meest telt: het contactmoment met de klant. Het **Million Dollar Man Programma** is ontwikkeld door **Retail Result** voor ondernemers en teams die méér uit hun winkel willen halen. Meer klanttevredenheid, meer omzet, meer plezier.

In drie praktische stappen zorgen we voor een zichtbaar en voelbaar verschil op de winkelvloer. En dat verschil is goud waard.



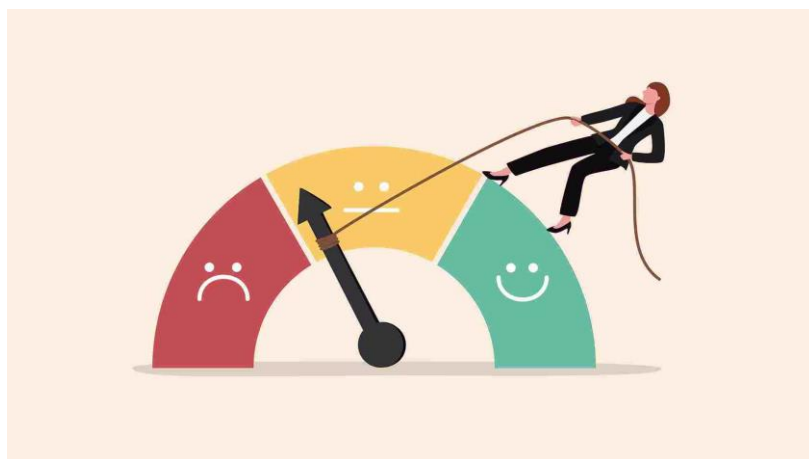
Stap 1: Kijk naar het klantbezoek met nieuwe ogen

Hoe ervaart een klant jouw winkel, écht? Dat begint met een eerste indruk die je maar één keer kunt maken. In deze stap analyseren we het klantbezoek als geheel, met aandacht voor de cruciale momenten.

Wat nemen we onder de loep?

- **De eerste indruk:** Is de winkel opgeruimd, uitnodigend, en klopt de sfeer bij het aanbod?
- **De begroeting:** Wordt de klant hartelijk en oprecht aangesproken?
- **Het verkoopmoment:** Is er sprake van echte aandacht en luisteren naar de klant?
- **De bijverkoop:** Wordt die natuurlijk ingebed in het gesprek of voelt het als een trucje?
- **De afsluiting:** Gaat de klant met een goed gevoel de deur uit?

Deze scan laat zien waar de kracht én de verbeterpunten liggen. Want alleen wat je ziet, kun je verbeteren.



Stap 2: Train het team met de BAAT-methode

De rode draad in deze training is de **BAAT-methode**:

Begroeten – Aanspreken – Aandacht – Transactie.

Oftewel: hoe zorg je voor contact, vertrouwen en resultaat, zonder dat het geforceerd voelt?

1. Verbeter de begroeting en het aanspreken

Een sterke start bepaalt de toon voor de rest van het gesprek.

3 tips voor een warme begroeting:

1. Glimlach vóór je iets zegt – non-verbaal contact werkt als eerste filter.
2. Gebruik géén standaardzinnen ("Kan ik u helpen?") maar wees creatief en oprecht.
3. Stem je begroeting af op het moment: niet te vroeg, niet te laat.

3 tips voor het aanspreken van klanten:

1. Begin met een observatie: "Wat een leuke tas, mag ik vragen waar u die vandaan hebt?"
2. Stel open vragen: "Waar bent u naar op zoek vandaag?"
3. Wees oprecht nieuwsgierig in plaats van 'verkoperig'.

2. Verkoop door te luisteren

Een klant wil gehoord worden. Niet overgehaald.

Luister met je ogen, oren en hart:

- Kijk naar lichaamstaal.
- Herhaal wat de klant zegt om te checken of je het goed begrijpt.
- Koppel je product aan de wens van de klant, niet aan jouw verkooptarget.

3. Maak van bijverkoop een blijde verrassing

Bijverkoop hoeft geen 'moetje' te zijn, maar een kans om de klant écht te helpen.

3 tips voor bijverkoop in het gesprek:

1. **Koppel logisch:** "Veel klanten nemen hier ook deze mee, dan is het helemaal af."
2. **Stel het voor als extra service:** "Zal ik er meteen zo'n beschermhoesje bij doen?"



3. **Wees positief maar niet opdringerig:** "Heb je deze al eens geprobeerd? Klanten zijn er erg enthousiast over."

4. De perfecte afsluiting

Sluit af met een glimlach, een oprechte wens of een persoonlijke noot.

Close the deal én het gevoel:

- "Ik hoop dat u er veel plezier van heeft!"
- "Fijn dat u er was, u maakte mijn dag al beter."
- "Tot de volgende keer, ik kijk ernaar uit!"

Een goede afsluiting zorgt ervoor dat een eenmalige klant een terugkerende klant wordt.



Stap 3: Motiveer je team op de werkvloer

Een sterk verkoopteam ontstaat niet door toeval, maar door aandacht, vertrouwen en uitdaging. Als ondernemer ben je niet alleen sturende kracht, maar ook inspirator.

Wat werkt écht?

1. **Werk met challenges:**

Maak het leuk én leerzaam: wie verkoopt deze week de meeste extra's? Wie krijgt het vaakst een compliment van een klant?

2. **Geef verantwoordelijkheid:**

Laat medewerkers zelf doelen kiezen en meedenken over acties. Vertrouwen geeft eigenaarschap.

3. **Stuur op cijfers én gevoel:**

Kijk naar de omzet, maar vergeet de klantbeleving niet. Meet klanttevredenheid, vraag om reviews of feedback en bespreek die samen.



Tot slot: klant blij, verkoper blij, ondernemer blij

Het Million Dollar Man Programma laat zien dat succesvolle verkoop niet draait om trucjes, maar om echtheid. Wanneer het klantcontact klopt, voelt iedereen dat:

- ✓ De klant voelt zich gezien.
- ✓ De verkoper voelt zich trots.
- ✓ De ondernemer ziet het verschil in de cijfers.

Wil jij ook een winkel waar elke dag telt?

- ✓ Dan is dit programma jouw startpunt.

Retail Result helpt je om van 'gewoon goed' naar **goud waard** te gaan. Graag gedaan!



Ook op deze aspecten is Retail Result er met unieke mogelijkheden voor ondernemers met een winkel:

- ✓ Meer bezoekers in de winkel zonder hogere marketingkosten
- ✓ Blijf jezelf ontwikkelen als mkb-ondernemer: De ondernemersacademie
- ✓ Financiële middelen verruimen: huurverlaging en extra werkkapitaal aantrekken
- ✓ Opvolging: een opvolger vinden en het verkoopproces begeleiden