



KOOPLUST

Laatste Kans Hoek Mini-gids

SOLD OUT BONUS



De 'Laatste Kans Hoek' Mini-Glds.

Je uitverkoop is voorbij. Je magazijn is leger dan voor de sale, maar er liggen nog een paar items die het niet hebben gered. Wat doe je daarmee?

Je gooit ze niet weg. Je stopt ze niet direct in dozen. Je geeft ze nog een laatste kans. Dat is precies waar de Laatste Kans Hoek voor is.

In deze mini-gids lees je hoe je die hoek inricht, hoe je er verkoop uit haalt en hoe je er via je Stories aandacht aan geeft. En na twee tot drie weken is het echt klaar: dan gaat alles in dozen en maak je winkelvloer volledig klaar voor nieuw assortiment.

Inrichting.

Plaats de Laatste Kans Hoek achter in je winkel. Niet voorin, niet op de meest zichtbare plek. Klanten lopen

dan eerst langs je nieuwe assortiment, waardoor de kans groot is dat ze ook van dat assortiment iets meenemen. Zo profiteer je dubbel: je nieuwe assortiment krijgt aandacht en je restanten ook.

Begin met een beperkt oppervlak, bijvoorbeeld enkele rekken en/of een tafel. Hoe minder restanten je hebt, hoe kleiner je de hoek maakt. Heb je nog veel items over? Maak dan een keuze welke items nog het best 'verkoopbaar' zijn, op basis van welke restantitems je tijdens je SALE het beste verkocht.

Maak duidelijk dat dit de allerlaatste items zijn. Zet hiervoor bijvoorbeeld POS-materiaal in met teksten als:

- Laatste SALE items: op is op.
- Allerlaatste SALE items.
- Laatste kans SALE.

Stimuleer de verkoop.

Beweegt een item uit je Laatste Kans Hoek nog steeds niet? Verlaag de prijs. Er is geen minimum meer. Het kost je meer om het te bewaren dan om er nu afscheid van te nemen.

Ziet een klant uitgebreid naar een item? Bied ze iets extra's aan als ze het meenemen. Dat hoeft niet veel te zijn:

- Nog 5% extra korting.
- Een gratis item dat je nog hebt liggen van een leverancier.
- Een goodiebag.
- Een kopje koffie bij de brasserie naast de deur.
- Een waardebon voor een lokale ondernemer.

Zeg iets als: 'Vandaag geven we bij ieder item uit de Laatste Kans Hoek een extraatje cadeau.' Wat dat extraatje is bepaal je zelf. Zorg dat je een paar ideetjes achter de hand hebt.

Heb je meerdere items over in dezelfde categorie? Plaats ze samen en gebruik de 'koop 2, krijg het 3e gratis' strategie. Dit werkt goed om meerdere items tegelijk kwijt te raken en klanten het gevoel te geven dat ze een extra goede deal scoren.

Je communicatie.

Je communiceert over de Laatste Kans Hoek minder intensief dan tijdens de uitverkoop zelf. Geen dagelijkse posts, geen grote campagne. Maar een paar Stories zijn meer dan de moeite waard. Hieronder vind je een opzet voor een aantal Stories over je Laatste Kans Hoek.

Story 1

Onze uitverkoop is voorbij, maar er liggen nog een paar items op je te wachten. We hebben een Laatste Kans Hoek gemaakt achterin de

winkel, met een paar laatste SALE-restjes. Nog ... [aantal] dagen beschikbaar. Op is op.

Laat de Laatste Kans Hoek zien in de Story. Een korte video van 5-10 seconden waarin je de hoek toont werkt beter dan een stilstaande foto.

Story 2

Ik kan niet geloven dat dit item nog niet weg is gegaan. ... [Vertel over waarom dit een fijn product is of laat bijvoorbeeld zien hoe je het kan gebruiken of combineren]. ... [Naam product] is nog beschikbaar in de Laatste Kans Hoek voor ... [prijs]. Nog ... [aantal] stuks. Kom langs voor het weg is.

Tip: Kies het item waarvan jij denkt dat het echt nog de moeite waard is. Geef het een laatste spotlight. Je kan deze Story (met een iets andere tekst) meerdere keren herhalen met verschillende items.

Story 3

Is er een product aanwezig in de Laatste Kans Hoek waarover je een review hebt ontvangen? Waarvan je een (gebruiks)foto van een klant hebt ontvangen? Of een product waar je bijvoorbeeld eerder veel stuks van hebt verkocht? Benadruk deze sociale bewijskracht dan in een Story. Laat het item zien, plaats de review of foto van klant (met toestemming van je klant uiteraard!) of deel hoeveel stuks je van dit item al hebt verkocht, en hoeveel stuks je nog in je Laatste Kans Hoek hebt. Deel de prijs van het item en hoeveel dagen het item nog te koop is.

Story 4

Is er een item in je Laatste Kans Hoek waarvan je er nog maar eentje hebt? Promoot het in je Stories. Benadruk dat dit de allerlaatste is, en dat degene die dit item nog in handen krijgt een echte geluksvogel is. Deel ook belangrijke praktische details,

zoals de prijs en maat van het artikel. Doe dit allemaal in 1 Story (maak er geen reeks van diverse Stories van). Zodra het item verkocht is, repost je je Story en plaats je daarover groot het woord 'verkocht'. Zo geef je je publiek het gevoel dat ze echt snel moeten zijn om deze laatste items in handen te krijgen. Deze Story kan je meerdere keren herhalen met verschillende items.

Story 5

Nog een paar dagen en dan verdwijnt onze 'Laatste Kans Hoek' met de allerlaatste SALE items. Nog ... [aantal] dagen om een koopje te scoren, daarna focussen we ons volledig op ons mooie nieuwe assortiment.

Tip: Benoem expliciet hoeveel dagen er nog zijn. Je kan hier ook een countdown van maken in je Stories,

en een vergelijkbare tekst voor de laatste 2-3 dagen van je Laatste Kans Hoek posten. Volg deze Story dan op met bijvoorbeeld nog 2-3 items die je laat zien en in je Laatste Kans Hoek te koop zijn.

Het einde.

Houd de Laatste Kans Hoek maximaal twee tot drie weken aan. Niet langer. Een permanente uitverkoekhoek geeft je winkel een sale-gevoel dat je buiten de uitverkoopperiode niet wil. Het ondermijnt de waarde van je reguliere assortiment en traint klanten om te wachten op korting.

Na twee tot drie weken haal je alles van de winkelvloer. Pak de resterende items in dozen, label ze duidelijk en bewaar ze tot je volgende uitverkoop. Geef ze dan nog een laatste kans. Verkoopt een

item ook tijdens die tweede uitverkoop niet? Dan is het tijd om er definitief afscheid van te nemen.

Kan je het niet verkopen? Doneer het dan. Aan een kledingbank, een voedselbank die ook non-foodartikelen accepteert, een kringloopwinkel, een lokaal goed doel of een school. Neem contact op met een organisatie in je buurt om te vragen wat zij kunnen gebruiken. Het is beter dat die items ergens naartoe gaan waar ze waarde hebben dan dat ze blijven verstoffen in je magazijn.



KOOPLUST



KOOPLUST.COM