

Winkelactie

Omschrijving

Net als in het zomerseizoen worden in het stookseizoen de deuren van de winkels opengezet, zodat mogelijke klanten gemakkelijk de weg naar de winkel vinden.

Hierdoor gaat echter enorm veel verwarmde lucht verloren. Het gesloten houden van de deuren om aan energiebesparing te doen, schrikt handelaars af door het mogelijk verlies van klanten.

Wanneer men nu net de aandacht vestigt op het gesloten houden van de deur, met een goede motivatie naar de klant toe, bekommt men net het tegenovergestelde. De handelaar kan zijn winkel beter profileren, kan rekenen op extra reclame, wat net meer potentiële klanten tot gevolg heeft.

De voordelen voor de klant zijn ook duidelijk. Zij kunnen in een gezellig warme winkel hun aankopen doen, zonder vervelende tocht. Het winkelpersoneel kan hier mee van genieten. Uiteindelijk is er ook winst voor het milieu. Dankzij de energiebesparing komt er minder broeikasgas in de omgeving.

Campagnematerialen

□ Folder

In een folder wordt de actie toegelicht. Het hoe en waarom van de actie wordt duidelijk weergegeven. Met de handige antwoordstrook kan het gewenste campagnemateriaal besteld worden.

□ Sticker

Deze sticker komt op de gesloten deur van de deelnemende handelaars. Deze moet duidelijk maken dat de deur gesloten is omdat de handelaar deelneemt aan de actie. De handelaar kiest dus voor energiebesparing en een comfortabele binnentemperatuur (postkaartformaat).

□ Affiche

De affiche komt bijvoorbeeld in de buurt van de kassa, zodat de klant kan zien dat hij bij een energiebewuste handelaar koopt.

