

## EEN GAZET?

*Het werd echt tijd om ons idee nu in realiteit om te zetten. Onze eigen gazet.*

Pagina 1

## WE HEBBEN ER ZIN IN!



## ONZE TOP 5 POST-LOCKDOWN TIPS

*om er beter uit te komen dan je er bent in gegaan.*

Pagina 2

## HET OVERZICHT

*ontdek ons post-lockdown aanbod van diensten en producten.*

Pagina 3 - 6

# DE RO-GAZET

post covid 19

29 april 2020

## Ons RO-team is er klaar voor.

Iedereen heeft zijn verhaal. En het verhaal van de laatste weken was er een dat we niet snel zullen vergeten.

Wat er nu staat te gebeuren is voor iedereen nog onduidelijk. Bestaan er nog zekerheden? Dat het winkelen en het winkellandschap zal veranderen, dat weten we wel zeker.

Retailers, of in het algemeen ondernemers, worden nu getest op hun veerkracht. De lockdown periode is een soort stresstest voor hen geweest. Het is nu aan de "survivors".

### WE CREATE SURVIVORS

Onze mensen staan nu terug in de startblokken!

Ze hebben er goesting in, om te bedenken, te tekenen en te adviseren, in het creëren van retail-oplossingen. Oplossingen die ervoor kunnen zorgen dat ondernemers, die er ook zin in hebben, dit met zo weinig mogelijk zorgen kunnen doen.



“**READY?  
SET.  
GO!**”

# Onze **top 5** post-lockdown tips.

Ondertussen zijn er al heel veel positieve tips in de media verschenen. We willen niet in herhaling vallen maar proberen om nog een stapje verder te gaan. Met deze tips willen we nieuwe en verfrissende ideeën aanreiken om jullie business terug op het juiste ritme te krijgen.

Deze tips leggen de focus op 2 zaken:

- Hogere conversie (meer liefde voor het merk en meer aankopen in verhouding tot het aantal klanten)
- Bewustere en relevantere dialoog (de kans is er NU – grijp ze – ga van monoloog naar dialoog)

*Te weinig tijd om zelf met deze tips aan de slag te gaan? Neem contact met ons op. Wij zijn gewoon om ze om te zetten in de praktijk.*

## 1. SOCIAL DISTANCE = DICHTER BIJ JE KLANT

Het klinkt vreemd. Door verdere afstand een dichtere contact realiseren? Toch wel. Minder klanten in de winkel geeft jou de kans om elke klant beter te leren kennen en te bedienen. Bekijk het dus positief, want dit heeft zijn voordelen.

## 2. ÉÉN WINKELROUTE: VEEL VOORDELEN

De meest veilige route doorheen jouw winkel is de verplichte éénrichtings-routing die langs alle rekken loopt. Reorganiseer je winkel op deze manier.

Deze routing kan je verduidelijken met afstand-stickers en richtinggevend communicatie. Nog een stapje verder gaan? Integreer op deze verplichte route enkele stopkracht-punten die impulsaankopen stimuleren. Onze kant-en-klare stopkracht-punten vind je in ons productoverzicht.

## 3. VERHOOG DE DOORLOOP-SNELHEID

Door eenvoud te brengen in je winkelstructuur zal de klant je winkel beter begrijpen. Dit zorgt voor meer snelheid en een aangename koopervaring. Structuur brengen doe je door een afwisseling van 'trekken en loslaten' m.a.w. een afwisseling van sterke focuspunten in een 'rustige' omgeving.

## 4. KORTING?

Het woord 'korting' is vandaag de meest voor de hand liggende manier om snel veel te verkopen. Maar is dit de juiste manier? Probeer om het woord 'korting' niet uit te spreken maar mensen toch het gevoel te geven dat ze een deal hebben gedaan. Zo is je boodschap één van waarde en geen van prijs! Niet onbelangrijk voor een positieve merkbeleving nu én in de toekomst.

## 5. GEEF JE TIJDELIJKE OPLOSSINGEN NIET OP

Voorbij de weken heb je hard nagedacht om bereikbaar te blijven voor jouw klanten. Resultaat? Een heleboel nieuwe en creatieve tijdelijke oplossingen.

MAAR? Nu x weken later? Zijn ze rendabel en kan je ze verder uitrollen? Tijd voor reflectie!

Neem jouw acties kritisch onder de loep. Met wat denkwerk kan je ze mogelijks verder "matuur" maken tot een volwaardige nieuwe dienst.

*Nieuwsgierig naar meer tips van onze retail-experts? Volg ons op [@retailoffice](#) waar we met plezier onze ideeën met jullie delen.*

*Zelf tips of ideeën die je met ons wil delen? Die horen we heel graag van je, via*

[hallo@retailoffice.be](mailto:hallo@retailoffice.be)

# Met deze diensten staan wij 4 keer voor jou klaar!

## 1. DOOR JE WINKELPLAN 'CORONA-VEILIG' TE HERTEKENEN:

**Je** hebt ondertussen wel een idee hoe jouw winkels er volgens de nieuwe social distance-richtlijnen moeten uitzien. Maar dit nu snel met eigen mensen op alle winkelplannen en in alle filialen aanpassen is niet eenvoudig.

**Wij** hebben een team van retail-designers klaar staan om al je winkelplannen corona-proof te maken. De tips om een hogere conversie te draaien krijg je er gratis bij.

**Je** deelt met ons je ideeën. Wij delen die van ons en komen zo samen tot een corona concept & plan(nen)! Je kunt deze zelf uitvoeren of je hierin laten bijstaan, wat wij met plezier doen.

*Iets voor jou? Neem dan snel contact op via [hallo@retailoffice.be](mailto:hallo@retailoffice.be)*

## 2. DOOR JE TE HELPEN OM JE WINKELPUNT(-EN) CORONA VEILIG TE MAKEN:

**Je** moet in een zo kort mogelijke tijd heel veel filialen aanpassen. Met eigen personeel wordt dit moeilijk want zij moeten klaar staan voor de eerste klanten.

**Wij** hebben een team van praktische mensen die dit voor jou kunnen doen.

**Je** vertelt ons wat er moet gebeuren. Samen bespreken we hoe dit snel – praktisch – pragmatisch en goedkoop kan worden uitgevoerd.

*Ontzorgd worden? Neem dan snel contact op via [hallo@retailoffice.be](mailto:hallo@retailoffice.be)*

## 3. DOOR CONCREET ADVIES TE GEVEN OP DE WINKELVLOER:

**Je** nam zeker al maatregelen in jouw winkel-punt(-en). Toch heb je het gevoel dat het vanuit commercieel standpunt nog beter kan...

**Wij** komen ter plaatse en zoeken samen naar haalbare extra oplossingen, die zorgen voor meer conversie en een intensere dialoog. We houden rekening met wat je hebt en proberen op een praktische en pragmatische manier je oplossingen naar een hoger niveau te tillen. Hierdoor kan jij er beter uitkomen ... dan je er in ging.

**Je** krijgt enkele dagen na ons bezoek een duidelijk verslag met daarin een praktische beschrijving hoe deze oplossingen gerealiseerd kunnen worden.

*Interesse? Neem dan snel contact op via [hallo@retailoffice.be](mailto:hallo@retailoffice.be)*

## 4. DOOR OPLOSSINGEN OP MAAT TE ONTWERPEN:

**Je** bent op zoek naar een oplossing in lijn met jouw merk en huisstijl. Denk aan een gepersonaliseerd meubel of display die meer doet dan enkel beschermen. Het aanbod op de markt geeft je niet het juiste gevoel.

**Wij** hebben vertrekkende vanuit onze retail-kennis enkele ontwerpen gemaakt die hiervoor kunnen dienen. Deze staan verzameld onder "onze post-corona oplossingen".

**Je** vindt je gading in onze voorstellen maar wil een simulatie op maat van je merk? Dat kan. *Neem dan snel contact op via [hallo@retailoffice.be](mailto:hallo@retailoffice.be)*

# 6 producten keer op keer te personaliseren op jouw maat!

Op basis van onze expertise maakte Retail Office een selectie van de must-have protectie elementen. Bovendien bedachten we ook zelf een aantal oplossingen die helpen om op een krachtige en positieve wijze het contact met de klant te herstellen.

Overzicht producten en oplossingen geselecteerd of ontworpen door Retailoffice:

## 1. DE PREVENTIE-KIOSK

Nu het openbare leven stilletjes terug op gang komt en mensen opnieuw met elkaar in contact komen, is het van groot belang dat dit op een veilige manier kan gebeuren.

Wij ontwikkelden een flexibel en compact preventiemeubel dat bovendien ook na de maatregelen bruikbaar blijft!

### FLEXIBELE INVULLING

Jij kiest zelf wat je aanbiedt aan je klant; handschoenen, mondmaskers, ontsmettingsgel, klantentelling, vuilbak,... Het meubel is modulair opgebouwd en jij kiest welke modules je nodig hebt.

**Bovendien kunnen wij ervoor zorgen dat alle nodige materialen worden voorzien en bijgevuld wanneer nodig.**

### PERSONALISEERBAAR

Zowel de communicatie als de kleuren en materialen van het meubel zelf zijn vrij te kiezen. Op deze manier kan je ervoor zorgen dat het meubel past bij jouw omgeving en huisstijl.

### OMVORMBAAR NA CORONA

De tijden van de strikte hygiënische maatregelen zullen ooit ten einde komen... en dan blijf jij zitten met displays die je niet meer kunt gebruiken. Om dit te vermijden kan de kiosk ook hierna verder gebruikt worden als: communicatie-kiosk voor folder, productdisplay of thematische productpresentatie.

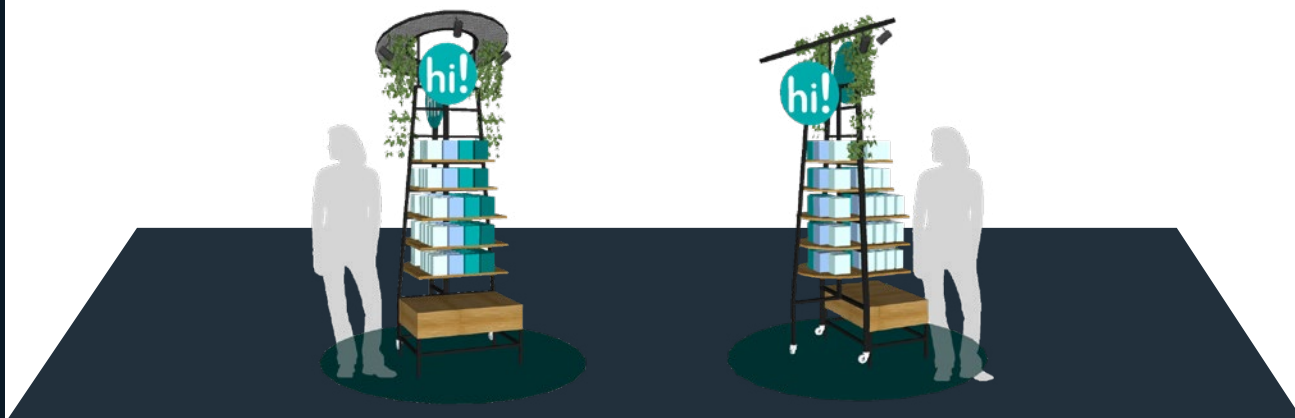
### DUIDELIJKE COMMUNICATIE

De communicatie maakt bezoekers duidelijk hoe het werkt, kan ze tips geven over bv. het juist aan- en uittrekken van handschoenen en bedankt hun voor hun medewerking.

Kan jij onze preventie-kiosk ook goed gebruiken? Neem dan snel contact op via [sales@retailoffice.be](mailto:sales@retailoffice.be).



## 2. DE SNELLE VERKOOP-DISPLAY

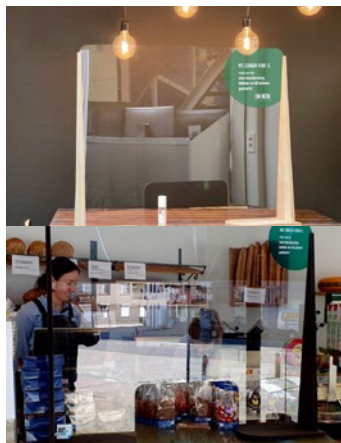


Na een sluiting van enkele weken zijn er veel producten in de winkel blijven liggen, producten die je nu graag zo snel mogelijk verkoopt. Daarom hebben we deze display ontwikkeld, compact in oppervlakte maar groot in stop- en verkoopkracht. Onze display is:

- flexibel en aanpasbaar  
= *verstelbare schabben en moduleerbaar*
- geschikt voor iedere sector en ieder type product
- communicatie mét impact is inbegrepen, afgestemd op jouw aanbod
- volledig personaliseerbaar en op maat van je merk

Ook producten die erop wachten verkocht te worden? Neem dan snel contact op via [sales@retailoffice.be](mailto:sales@retailoffice.be).

## 3. PROTECTIESCHERMEN



### MODEL A (MET HOUTEN KADER)

- Groot  
110 cm breed x 90 cm hoog
- Middel  
80 cm breed x 80 cm hoog
- Klein  
60 cm breed x 80 cm hoog

### MODEL B (VOLLEDIG IN PLEXI)

- Middel  
80 cm breed x 80 cm hoog

### RICHTPRIJZEN

- van ca. € 75 tot € 195.

Om zowel je klanten als je medewerkers in deze omstandigheden zo goed mogelijk te beschermen tegen het COVID-19 virus, ontwikkelden we een protectiescherm voor op een tafel of toonbank.

Dit scherm bestaat in 2 modellen; met een houten kader of volledig uit plexi.

Het scherm kan op vraag verder worden gepersonaliseerd met je logo en een boodschap (v.b. de reden waarom je dit scherm plaatste).

Ook nood aan protectieschermen voor een veilig klantencontact? We horen je graag via [sales@retailoffice.be](mailto:sales@retailoffice.be).

## 4. VLOERSTICKERS

Aanvullend op de schermen ontwikkelden wij opvallende vloerstickers. Deze stickers hebben als doel om bezoekers te attenderen op het houden van een veilige afstand tussen elkaar in eventuele (wacht)rijen.

De stickers hebben een diameter van 50cm en kunnen gemakkelijk zelf op de vloer worden aangebracht en worden verwijderd.

Het ontwerp hiervan kan volledig gepersonaliseerd worden, zodanig dat het aansluit bij jouw interieur en huisstijl.

### RICHTPRIJZEN

- ca. € 20.

Interesse? Neem dan snel contact op via [sales@retailoffice.be](mailto:sales@retailoffice.be).

*Voor u en mij,  
1,5 meter afstand  
in de rij!*

## 5. TROLLEY-MASKER

Na het mondmasker... nu ook het trolley-masker!

- Overtrekhoesje voor een winkelkar om virusvrij te kunnen winkelen in de supermarkt.
- Zelfde principe als een mondmasker
- Wasbaar en in stof
- Past op verschillende soorten winkelkarren dankzij elastiek
- Twee lasso-vormige uiteinden om enerzijds gemakkelijk te bevestigen en anderzijds na het winkelen het trolley-masker van de trolley te verwijderen, dicht te plooiën en op te bergen om daarna te kunnen wassen
- In een standaard materiaal of volledig gepersonaliseerd (kleur -logo -...)

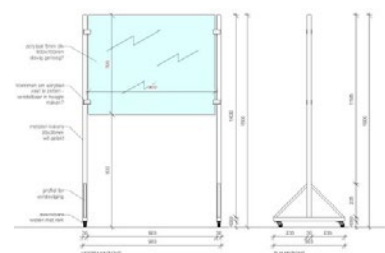
Wil jij dit ook aan je klanten aanbieden? Neem dan snel contact op via [sales@retailoffice.be](mailto:sales@retailoffice.be).



## 6. MOBIEL PEDICURE-SCHERM

Dit mobiel scherm werd specifiek ontwikkeld voor medische pedicure (v.b. woonzorgcentra of rusthuizen). Om deze behandeling veilig te laten verlopen hebben we dit scherm ontworpen. Ook dit scherm kan gepersonaliseerd worden d.m.v. een sticker met het eigen logo of een tekst.

Kan jij dit goed gebruiken? Neem dan snel contact op via [sales@retailoffice.be](mailto:sales@retailoffice.be).



# We staan er klaar voor.

## PROFESSIONELE HULP

Neem gerust (verkenkend) contact op om samen te kijken of wij een geschikte partner kunnen zijn?

[hallo@retailoffice.be](mailto:hallo@retailoffice.be)

## KMO-PORTEFEUILLE

Retailoffice is een gecertificeerde KMO-portefeuille dienstverlener voor het deel advies. Kleine ondernemingen krijgen 30% en middelgrote ondernemingen 20% steun. Een steun die we allen wel kunnen gebruiken.

## NIEUW ADRES

Vandaag werken we nog allemaal van thuis, maar vanaf half/eind mei gebeurt dit (hopelijk) van op onze nieuwe prachtige locatie in Hove.

## ONZE TIP: POSITIEF ONDERNEMERSCHAP

De buik vol van negatieve berichtgeving en doemscenario's omtrent ondernemen in België? Dan hebben wij een gouden tip voor je: [belgik.net](http://belgik.net). Belgik deelt inspirerende en positieve verhalen van ondernemers die tegen deze negatieve stroom in zwemmen, met voorbeelden uit eigen land en frisse ideeën over de grenzen heen.

## CONTACT:

Blijf je graag op de hoogte van onze andere ideeën en tips? Volg ons op