



SPRAYTAN
SOLUTIONS
All you need for a perfect tan

INSPIREEREND E-BOOK RETAIL- VERKOOP

tips en inspiratie voor verkoop van Retail
producten in jouw Spraytan service

WWW.SPRAYTANSOLUTIONS.NL

S P R A Y T A N S O L U T I O N S



**WAAROM ZOU JE RETAIL
VERKOPEN IN JOUW
SALON?**

W W W . S P R A Y T A N S O L U T I O N S . N L

CONTENTS

1

INTRODUCTIE

2

JIJ WEET WAT HET BESTE IS
VOOR JOUW KLANT

3

JIJ BENT DÉ EXPERT OP GEBIED
VAN SPRAYTAN EN SELFTAN

4

TIPS VOOR HET UITSTALLEN
VAN JOUW PRODUCTEN

5

DENK OOK EENS AAN
VERKOPEN VAN GIFSTSETS

6

ONLINE VERKOOP VAN
PRODUCTEN EN SOCIAL MEDIA



MARISKA NIEUWENHUYSEN

EIGENAAR SPRAY TAN SOLUTIONS

Ik ben Mariska, ik ben het gezicht achter Spray Tan Solutions.

Ik verzorg Spray Tan trainingen aan nieuwe klanten en coach Spraytan Technicians om zoveel mogelijk resultaat uit hun Spraytan service te halen.

Dit E-book is bedoeld ter inspiratie en bedoeld om jou ideeën te geven over de mogelijkheden in Retail verkoop op gebied van Selftan en Spraytan.

Dit E-book is een boek publicatie beschikbaar gesteld in digitale vorm, bestaande uit tekst, afbeeldingen, of beide, leesbaar op het flat-panel beeldscherm van computers of andere elektronische apparaten. Niets van deze afbeeldingen mogen zonder toestemming worden gebruikt en/of gekopieerd en vallen onder de copywright.

INFO@SPRAYTANSOLUTIONS,NL



1

H O O F D S T U K

INTRODUCTIE

WWW.SPRAYTANSOLUTIONS.NL

JIJ WEET WAT HET BESTE WERKT VOOR DE KLANT

Als je de klant in jouw salon goed kent en goed hebt bestudeert, weet je wat hun klantbehoeften zijn, dan kun je een oplossing bieden voor een probleem of behoefte uit hun verlangen. Hebben ze een droge huid of willen ze zo lang mogelijk genieten van uw Spraytan tint? Dit zijn signalen die u kunt oppikken en omzetten in verkoopkansen.

Mijn advies aan jou is om niet op aggresieve wijze te verkopen maar juist op een volkomen natuurlijke manier. Vertel vooral over het gebruik van aanvullende verzorgingsproducten en het voordeel van deze mooie producten. Plaats uw producten zo dat ze in het zicht van de klant liggen wanneer zij/hij de Spraytan-behandeling krijgt.





**IN DE DECEMBERMAAND
HOUDT IEDERE KLANT
VAN AANBIEDINGEN
BV.: KOOP 1 EN ONTVANG
2DE PRODUCT MET ..%
KORTING**

JIJ BENT DÉ EXPERT OP GEBIED VAN SPRAYTAN EN SELFTAN

Klanten kopen producten als ze ervan overtuigd zijn dat ze effect zullen hebben, ze kopen de beste haarproducten, de beste make-up kopen wat ze denken dat zal helpen, wij kopen de beste haarverzorgingsproducten, de beste make-up, de beste gezichtsproducten.... dus zij zullen jou ook gaan vragen naar aanvullende producten om de tint te verlengen of goed te onderhouden.

**JIJ WEET ALS GEEN ANDER
HOE JE JOUW SERVICE MOET
BIEDEN AAN DE KLANT.**

**ONTHOUD DE KLEINSTE
INVESTERING IN RETAIL
PRODUCTEN IS HET WAARD!**

Op Retail assortiment kan jouw winst oplopen tot wel 40%!

Je kan niet in de portemonnee van de klant kijken, vul dat dan ook niet in.

Houd je vooral bezig met jouw financiën!

Als ik persoonlijk advies wil over mijn gezichtsproducten, dan vraag ik om raad bij mijn schoonheidsspecialist, want zij is expert op het gebied van huidverzorging en kent mij als geen ander en weet waar mijn behoefte en wensen liggen.

Als ik vragen heb over haarverzorging dan vraag ik advies aan mijn kapper.

Kortom: ik vraag om raad bij mijn huid- en haarspecialist, ik heb er zelf te weinig kennis van en daarom weet ik ook niet altijd wat er te verkrijgen is.

Je zal vanuit jouw expertstatus producten verkopen aan de klant, jij weet immers wat het beste is voor jouw klant.

Zij zullen van harte jouw tips aannemen als jij weet wat het product doet en waarom het zo belangrijk is om te gebruiken.

Je laat echt geld liggen als je géén verzorgingsproducten aanbiedt om de ervaring van jouw klanten te verbeteren, zoals scrubs, zelfbruiners of spraytan remover



HOE PRESENTEER JIJ JOUW RETAIL PRODUCTEN?

TIPS VOOR HET UITSTALLEN VAN JOUW PRODUCTEN

Strategische plek:

Plaats de producten op een plek die duidelijk zichtbaar is voor de klanten. Ideaal is een display bv. een stelling of een vitrine kast in de wachtruimte.

Maar denk ook eens aan een trendy industriële side-table. Terwijl je klanten wachten, kunnen ze op hun gemak een blik werpen op de producten. Je kunt ook enkele producten bij de kassa zetten, zodat de klant herinnerd wordt aan de producten en jij bij het afrekenen nog kunt wijzen op de producten waar je het tijdens de behandeling over had.

Heb je een mobiele Spraytan service? Dan is het zeker ook leuk om Retail producten mee te nemen naar de klant. Zorg dan dat je bv een leuk mobiele display mee kan nemen of stal jouw producten uit op de tafel, die voorzien is van een mooie doek met bv, jouw logo erop.

Benadruk de voordelen

Voorzie de producten bijvoorbeeld van kleine labels waarop je de belangrijkste ingrediënten en voordelen van de producten benadrukt.

Ook kan je denken aan kleine bordjes, (schoolbordjes) waar je tekst en uitleg geeft.

Mooie en schone schappen

Houd de planken waarop je de producten uitstalt schoon en vergeet ook niet om een stofdoekje over de producten zelf te halen!

Niet alleen ziet dit er mooier uit, klanten kunnen ook denken dat niemand de producten wil kopen als ze onder het stof zitten!.

Voorkom rommelige schappen.

Orden de producten mooi op merk, kleur, vorm of grootte. Dit is visueel aantrekkelijker en vergroot de kans dat je klant een kijkje gaat nemen en tot een koop overgaat.



QUALITY IN A SERVICE OR
PRODUCT IS NOT WHAT YOU
PUT INTO IT.
IT IS WHAT THE CUSTOMOR
GETS OUT OF IT

Peter Drucker

DENK OOK EENS AAN VERKOPEN VAN COMPLETE GIFTSETS

Juist in de feestmaanden maar ook verjaardagen en jubilea zijn gelegenheden die je kan aangrijpen om jouw producten te verkopen.

Je maakt het hiermee jouw klant gemakkelijk én bespaart hen tijd voor het samenstellen van een cadeau.

De giftsets kan je zelf samenstellen of bij ons compleet als giftsets bestellen. Naast producten kan je ook denken aan toevoegen van marketingmateriaal; jouw flyer, cadeaubon of een kortingsbon. Dit is zeker interessant om te doen, diegene die het cadeau ontvangt wordt uitgenodigd om naar jouw salon te komen.



A

SUNTANA
Mousse +
Selftan Glove



B

SUNTANA
Selftanmousse +
Mango Tan Extender
crème



SJOLIE

Scrub handschoen+
Sjolie Sugar Scrub



SJOLIE

Bronzing mousse +
Extender crème

SJOLIE

Extender crème +
Body wash +
Sugar Scrub



MAAK GEBRUIK VAN SOCIAL MEDIA & VERKOOP ONLINE JOUW PRODUCTEN



Online e-commerce verkoop:

De product verkoop van je salon kan je ook al bekend maken op je website en via Social media. Vele salons hebben een website met een geïntegreerde webshop.

Het loont absoluut om toch eens wat tijd te nemen om jouw producten ook eens te belichten op jouw Social media pagina's zoals Facebook, Instagram.

Wanneer je een vast moment in de week hiervoor neemt of elke dag een korte shot maakt voordat je werkdag begint neemt het minder tijd in beslag en voel je minder druk.

Verkoop van Retail producten via Social media:

Maak eens een leuk filmpje en plaats deze in je storie, via Reels of ga eens live.

Je kunt hierin korte fragmenten maken van jouw producten, vertel over het product. Toon hoe je het product gebruikt.

In een Reel kan je korte fragmenten achter elkaar plaatsen afgewisseld met een leuk filmpje.

In een live video kan je een product in de spotlight zetten en hierover alles vertellen. Hierna kan je video opslaan en weer gebruiken in je feed..



SPRAYTAN
SOLUTIONS

All you need for a perfect tan



PERFECTE GIFTSETS OM HET JOU GEMAKKELIJKER TE MAKEN

Ik ben er voor jou als je vragen hebt over verkoop van Retail producten in jouw Spraytan service.

Want dit is het PERFECTE moment om meer Retail producten te gaan verkopen, omdat mensen nu nog meer toe zijn om hun geld uit te geven aan zichzelf en anderen om hen heen!

WWW.SPRAYTANSOLUTIONS.NL