

STRATEGISCH STUREN OP VLOERPRODUCTIVITEIT; MEER OMZET PER M² IN DE SUPERMARKT

Een supermarktondernemer zet zich elke dag met hart en ziel in voor de supermarkt. Toch zien steeds meer ondernemers de winst afnemen, terwijl de omzet nauwelijks groeit – of zelfs gelijk is aan die van drie jaar geleden. Bij veel supermarktondernemers, franchisers én grotere supermarktketens staan de marges onder druk.

De oorzaken zijn bekend: aanhoudend hoge inflatie, stijgende loon-, energie- en huurkosten. Waar de marge voor supermarkten jarenlang tussen de 3 en 6 procent lag, is deze de afgelopen jaren fors gedaald. Tegelijkertijd zorgt voortdurende prijsdruk ervoor dat prijsverhogingen nauwelijks nog mogelijk zijn. Elke procent marktaandeel telt.

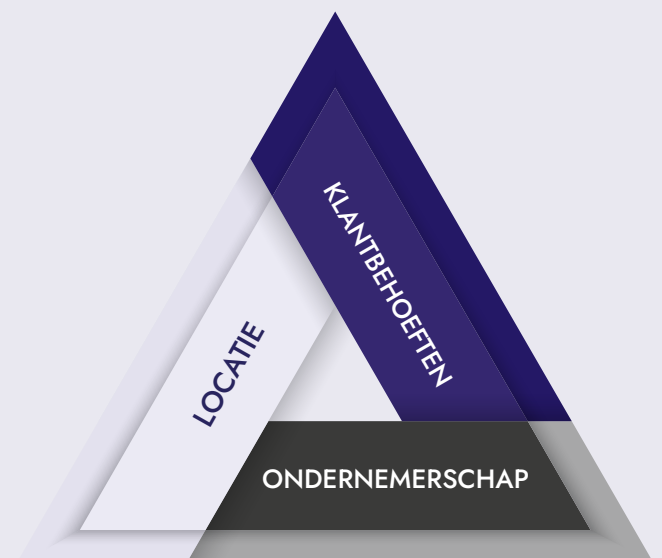
De logische vraag is dan ook: hoe kan de vloerproductiviteit van de supermarkt worden verbeterd?

Meer omzet met een datagedreven aanpak

Voor supermarkten is locatie bepalend voor circa 50% van de omzet. De overige 50% wordt bepaald door ondernemerschap en klantbehoefte. De locatie is een gegeven. Ondernemerschap staat buiten kijf. Maar hoe scherp is er daadwerkelijk zicht op de klant? Wat kenmerkt klanten uit het primaire marktgebied? Waar ligt hun klantbehoefte? Waarom komen bepaalde klanten wel maar andere niet? Waar blijft omzet liggen door 'mismatch' tussen concept, assortiment en klantbehoefte?



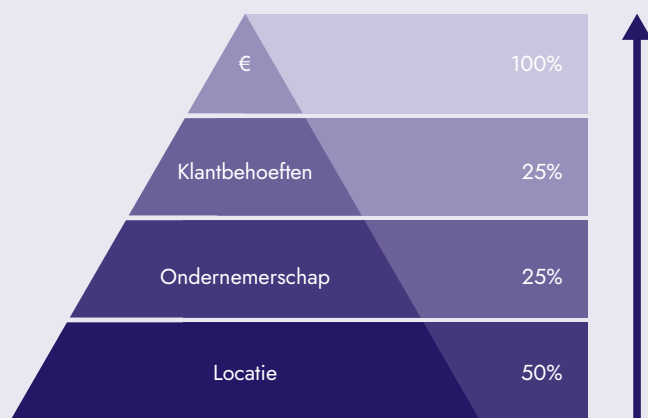
Veel ondernemers vertrouwen op ervaring en intuïtie. Begrijpelijk, want een supermarkt draait dagelijks op volle toeren. Maar juist daar blijft omzet liggen. Uit onze analyses blijkt dat supermarkten die gericht sturen op klantprofiel en klantbehoefte, structureel 5 tot 10% extra omzet per week kunnen realiseren. Dat verschil is vaak precies de grens tussen een verlieslatende en een winstgevende exploitatie.



De Superscan

Voor ondernemers die hun omzetkansen optimaal willen benutten, heeft Bureau van der Weerd de Superscan ontwikkeld. De Superscan is een praktische, datagedreven analyse die laat zien hoe goed uw supermarkt aansluit op uw primaire marktgebied en uw klanten. Op basis van geavanceerde data ontvangt u een beknopt, overzichtelijk grafisch rapport waarin onder andere zichtbaar wordt:

- de demografische samenstelling van uw marktgebied (lokaal versus landelijk),
- welke doelgroepen zich in uw marktgebied bevinden,
- klantbehoefte aan diverse productcategorieën,
- welke factoren voor uw klanten doorslaggevend zijn bij de keuze van een supermarkt.



De scan wordt afgesloten met een heldere, beknopte analyse en concrete handvatten om direct bij te sturen en geeft al een goede eerste indruk waar omzetgroei mogelijk is.

Van inzicht naar resultaat

De Superscan helpt supermarktondernemers scherper in te spelen op het klantprofiel en klantbehoefte en geeft een eerste inzicht hoe een structurele omzetverhoging van 5 tot 10% kan worden gerealiseerd. Bij een weekomzet van € 250.000,- betekent 5% een omzetplus van € 12.500,- per week. Op jaarbasis is dat € 650.000,-

Grip op omzet

Bekijk onze vernieuwde [brochure](#).

Meer informatie?

Stuur een bericht naar info@bureauvanderweerd.nl of neem contact op met Jeroen van der Weerd via 06 42348512

