

Top 11 voor toppers

'Er liggen kansen in gezondheid, maar doe dit dan wel op de juiste manier.'

Volgend jaar heb ik het genoeg 40 jaar intensief bezig te zijn met drogisten. In deze periode heb ik een mening gekregen over zaken waar de drogist zich ook mee bezig zou moeten houden naast 'de waan van de dag'. Door teruglopende omzet en marge wordt de drogist steeds meer tussen zijn vier muren gedwongen en komt zij/hij tot niets. Daarom zet ik op rij wat ik belangrijk vind (in willekeurige volgorde):

1. Zeker een keer per jaar uitdraaien wat de jaaromzet is per merk en wat de investering in de voorraad. Dit ook vergeleken met het jaar ervoor. Die door elkaar gedeeld is de omzetsnelheid (hoe vaak per jaar wordt de voorraad verkocht). Totaal gemiddeld zal deze voor de zelfstandige rond 2 tot 3 zijn en per merk loop dit uiteen van 0,1 tot rond de 30 (echt waar). Zo u ziet dat merken zwaar teruglopen of dat er een dramatische omloopsnelheid is moet u overwegen:
 - a. hoe belangrijk is dit merk echt voor de positionering van mijn zaak?
 - b. Staat het wel op de juiste plaats?
 - c. Moet het wel zo breed en diep als nu (omgekeerd 'moet het breder als cijfers veelbelovend zijn')?
 - d. Moet ik het saneren? Hierin zijn zelfstandigen ZEER slecht, ze denken aan dat oude vrouwtje dat nog eens per jaar langskomt om een doosje te kopen...
2. Uit het vorige punt ontstaat ruimte, dus volgt vanzelf de tip of u geregeld nadenkt of uw assortiment moet opnemen dat u niet voert. Dit is echt de grootste kans op directe meeromzet. Ik heb hier al zoveel gouden tips gegeven die in schoonheid stierven 'omdat er geen ruimte is'. Denk nu eens na of u wel de juiste balans heeft in aanbod en uitstraling (!) van gezondheid versus schoonheid versus de rest. Bij de meesten klopt hier geen donder van en de kansen liggen met name in gezondheid voor het oprapen!
3. Bezoekt u de meetings die uw franchiseformule voor haar ondernemers organiseert (landelijk of per rayon)? Deze hebben een dramatische opkomst terwijl het u juist een kans geeft te overleggen met collega's. En u steekt er zeker altijd iets van op. Gaat u wel eens naar lezingen/congressen? Doen!
4. Bent u actief in uw winkeliersvereniging? Doet u mee met wat deze organiseert?

5. Houdt u in de gaten hoe de postcodes om u heen zich ontwikkelen? Daar kunnen veranderingen plaatsvinden qua concurrentie of koopkracht die folderen zeer de moeite waard maakt!
6. Naast folderen is constante zichtbaarheid in lokale media ook echt een fantastisch (en nog veel beter!) medium om uzelf aan de omgeving te presenteren. Niet alleen platte advertenties met koopjes, maar etaleer daarin altijd ook vakkennis zodat de klant ziet dat u veel meer in huis heeft dan die goedkope, agressieve concurrent. Dit kost zeker moeite, maar 'gunnen' is ook een factor en die wordt hiermee ten zeerste gestimuleerd!
7. Leest u vakbladen? Velen doen dit nooit en dat is oh zo dom. Voor degenen die dit niet doen, zult u als lezer het dus NU onder ogen moeten brengen van uw niet-lezende collega.
8. Speelt u voldoende met de grote kansen die de volstrekt voorspelbare jaarlijks terugkerende seizoenen bieden? Voor de hand ligt de tip dat u met hooikoorts meer bereikt in april dan in november. Maar weet u dat echt heel veel producten een seizoen hebben dat u niet eens in de gaten heeft?
9. Hebt u te weinig vierkante meters terwijl er achter heel veel ruimte is die er deels bij zou kunnen? Als u niet kwijt komt wat u zou willen en u tovert er zo vierkante meters bij, dan krijgt u echt direct omzet erbij!
10. Is de routing in uw zaak wel goed? Staan de interessante assortimenten wel op de meest slimme plaats?
11. Heeft u echt goed contact met uw personeel en informeert/stimuleert/motiveert u ze wel voldoende? Heeft u wel de juiste mensen? Dit blijft met afstand de belangrijkste factor voor succes en ik moet ze de kost niet geven die de klant zo de deur uit jagen. Ik weet dat doorpakken hier niet eenvoudig is, maar 'beter een einde in lijden dan een lijden zonder einde'!

Doet u dit echt allemaal goed en gaat het nog niet? Stop dan of reloceer. Doet u nog haast niets hiervan en ligt uw zaak op een plek met voldoende traffic? Dan gloort er een gouden toekomst als u dit alles nu voortvarend oppakt...

René Salimans 

