

GERUST ONDERWEG MET

BYPOINT

Een brochure met tips om het valdetectiesysteem succesvol te verkopen!

01. Introductie

Beste verkooppunten van Bypoint, bedankt voor jullie inzet in 2023 en op naar een succesvolle samenwerking in 2024!

Inmiddels hebben wij meer dan 160 verkooppunten mogen verwelkomen. Jullie inzet heeft afgelopen jaar bijgedragen aan het vergroten van de veiligheid van fietsend Nederland.

Wie ben ik?

Mijn naam is Jens Lietmeijer en ik heb ter afronding van de opleiding bedrijfskunde aan de Hanzehogeschool het afgelopen halfjaar mijn afstudeeropdracht bij Bypoint mogen uitvoeren. Naast mijn studie werk ik in de fietsenwinkel van mijn ouders, waar ik een breed scala aan taken vervul. 'Thuis' verkopen wij ook de producten van Bypoint, waardoor mijn betrokkenheid bij deze afstudeeropdracht tot stand kwam.

Wat is het nut hiervan voor u als verkooppunt?

Het doel van dit onderzoek was om de marketingactiviteiten van de verkooppunten te onderzoeken en op basis hiervan aanbevelingen te formuleren. Door middel van dit onderzoek tracht Bypoint de verkooppunten te ondersteunen in de verkoop van het valdetectiesysteem. Middels interviews met diverse ondernemers heb ik waardevolle inzichten verzameld die zijn samengevat in deze brochure. Naast de interviews is ook een enquête uitgezet om een beter beeld te krijgen van de eindconsument. Door de informatie vanuit de interviews en de antwoorden uit de enquête te combineren is een checklist met de meest succesvolle (marketing)activiteiten voor de verkoop van het valdetectiesysteem samengesteld.

Deze checklist is gebaseerd op grondig onderzoek naar de beste werkwijzen van verkooppunten, met als doel een nuttige handleiding te bieden. Deze brochure is tot stand gekomen in nauwe samenwerking met ondernemers, voor ondernemers!

Wij hebben uw deskundigheid nodig!

De geselecteerde verkooppunten zijn op willekeurige basis gekozen voor dit onderzoek. Hierdoor zijn niet alle verkooppunten geïnterviewd. Indien u ideeën, tips of vragen heeft naar aanleiding van deze brochure of gewoon over Bypoint in het algemeen, sta ik open voor uw feedback. Ik ben te bereiken op:

- Telefoonnummer: 06-10607706
- E-mail: jenslietmeijer1@gmail.com

Uw feedback mag u ook sturen naar Bypoint:

- Telefoonnummer: 0592-250025
- E-mail: contact@bypoint.nl

Met vriendelijke groet,

Jens Lietmeijer (afstudeerder bij Bypoint).

02. Resultaten

Hieronder vindt u een samenvatting van de voornaamste resultaten vanuit het onderzoek ingedeeld per onderwerp.

Versterk uw verkoopgesprek met overtuigende voordelen

Uit een recente enquête onder gebruikers en interviews met verkooppunten blijkt dat het benadrukken van de hieronder genoemde voordelen tijdens het verkoopgesprek aanzienlijk bijdraagt aan de kans dat klanten het valdetectiesysteem aanschaffen.

- Bied geruststelling met het valdetectiesysteem

Het is geen geheim dat geruststelling van grote waarde is, vooral tijdens het fietsen. Het valdetectiesysteem is niet zomaar een product; het geeft rust aan elke gebruiker en de naasten van de gebruiker.

- Zorg voor een veilig gevoel op de fiets

Het meest besproken voordeel onder huidige klanten is het gevoel van veiligheid dat het valdetectiesysteem biedt. Klanten weten dat er altijd automatisch hulp wordt ingeschakeld wanneer dit nodig is zonder de vereiste van een mobiele telefoon of app.

- Vertrouwen en zekerheid, altijd en overal

Het systeem biedt niet alleen geruststelling aan de gebruiker zelf, maar ook aan hun naasten – ouders, kinderen, partners – door directe meldingen in geval van een incident.

Niet alleen dient het product als levensredder na een val, het functioneert tevens als een betrouwbaar track-and-trace systeem. Tal van verkooppunten hebben dit aspect met succes ingezet als overtuigend argument voor het valdetectiesysteem.

Kortom, het valdetectiesysteem biedt niet alleen veiligheid en ondersteuning, maar het geeft ook geruststelling en vertrouwen, zowel voor de gebruiker als voor hun dierbaren.

Installatie door het verkooppunt

Onderzoek toont aan dat verkooppunten geen extra garanties verstrekken voor het valdetectiesysteem, aangezien dit reeds wordt afgedekt door Bypoint. Niettemin blijkt uit de gesprekken met klanten en verkooppunten dat ondersteuning bij de plaatsing en installatie van het valdetectiesysteem gewaardeerd wordt. Dit zorgt voor positieve mond-tot-mond reclame waardoor al meerdere valdetectiesystemen zijn verkocht.

Indien u of uw klanten moeilijkheden ondervinden bij de installatie van het valdetectiesysteem, kunt u vertrouwen op het team van Bypoint. Zij staan klaar om u stap voor stap bij te staan in het installatieproces en te ondersteunen bij verdere vragen.

Het valdetectiesysteem als oplossing voor specifieke doelgroepen

Het valdetectiesysteem kan ook van waarde zijn voor klanten die met specifieke uitdagingen te maken hebben. Zo heeft een klant het product aangeschaft voor haar zoontje met epilepsie. Deze klant benadrukte dat naast de mogelijkheid om snel hulp te krijgen, zijzelf enorm gerustgesteld is door de aanwezigheid van het valdetectiesysteem.

Onder specifieke uitdagingen vallen bijvoorbeeld ook de ziekte van Alzheimer of Parkinson. Door aandachtig te zijn voor signalen van bezorgdheid of twijfel over de veiligheid van de gebruiker, kan een verkoper het product aanbevelen aan klanten met deze (of vergelijkbare) uitdagingen.

Het valdetectiesysteem als bescherming na fietsongevallen

Klanten die aangeven dat ze met de fiets zijn gevallen, bieden een waardevolle verkoopgelegenheid. In de praktijk blijkt dat wanneer mensen aangeven dat hun fiets moet worden gerepareerd vanwege een ongeluk, dit een uitstekend moment is om het valdetectiesysteem aan te bieden. Het is gebleken dat dergelijke ongelukken met de fiets ernstiger hadden kunnen aflopen als de klant alleen was geweest of niet in staat was geweest om hulp in te roepen.

Indien de klant niet onmiddellijk besluit tot aankoop over te gaan, kan een flyer van Bypoint aan de klant worden meegegeven.

Het vertrouwen verhogen bij fietsen met onzekerheden

Klanten die moeite ervaren met het op- en afstappen van een fiets vertonen vaak tekenen van onzekerheid, vooral bij oudere fietsers. Deze terughoudendheid uit zich in aarzelingen rond de aankoop van een fiets, twijfels over proefritten of ongemak tijdens het op- en afstappen. Alleen het idee van een valdetectiesysteem op de fiets blijkt in de praktijk al tot een toename van zelfvertrouwen te leiden. Dit kan resulteren in een uiteindelijke beslissing van de klant om toch over te gaan tot de aankoop van een fiets.

Samenwerken in marketing voor verhoogde verkoopresultaten

De best presterende dealers stimuleren de zichtbaarheid van het valdetectiesysteem via verschillende kanalen, zoals mond-tot-mondreclame, het delen van berichten op Facebook en Instagram, en strategisch geplaatste verkoopdisplays.

Bypoint waardeert het enorm dat u hen meeneemt in uw reclame uitingen, maar zij zijn ook bereid dit om te draaien: zij willen u graag betrekken bij hun marketinginitiatieven, zodat u kunt profiteren van deze reclame-inspanningen. Op deze manier zijn klanten op de hoogte dat de producten van Bypoint ook verkrijgbaar zijn via uw kanalen. U vindt de reclamematerialen in de e-mail met als onderwerp 'Mediakit Bypoint'.

De onderzoeksresultaten tonen aan dat het gebruik van reclamematerialen bijdraagt aan het stimuleren van de vraag naar het product. Dit resulteert in een snellere verkoop, doordat klanten uit eigen interesse informeren naar het product.

Optimale plaatsing van displays

Veel verkooppunten kiezen ervoor om het display bij de kassa te plaatsen, een locatie die op het eerste gezicht logisch lijkt maar niet direct leidt tot daadwerkelijke verkopen aan klanten. Een effectievere locatie, indien mogelijk, is bij een verkoop- of promotietafel. Bij de kassa is de verkoop van een (nieuwe) fiets meestal al afgerond, terwijl het plaatsen van het display bij een verkooptafel de mogelijkheid biedt om het valdetectiesysteem als aanvulling op de fiets aan te bieden, en tevens als een herinnering voor u als verkooppunt. Het verplaatsen van het display naar een andere locatie resulteert in een verbeterde verkoop van het valdetectiesysteem.

Klantgerichte verkoopmomenten

Het onderzoek toont aan dat klanten een aanzienlijke mate van vertrouwen in u als verkooppunt hebben. Door het valdetectiesysteem aan te bieden op cruciale momenten, zoals wanneer klanten twijfelen over de aankoop van een fiets, bij specifieke doelgroepen, voor bescherming na fietsongevallen, of aan klanten met onzekerheden, laat u zien dat u meedenkt met de klant. Deze aanpak blijkt volgens verkooppunten een van de meest effectieve manieren te zijn om het product succesvol te verkopen.

Het valdetectiesysteem als stimulans bij verkoop van een fiets

Het valdetectiesysteem kan dienen als duwtje om aarzelende klanten te overtuigen bij de aanschaf van een nieuwe of gebruikte fiets. Verkooppunten geven aan dit systeem kosteloos weg te geven of met aanzienlijke kortingen te verstrekken bij de aankoop van een fiets.

De kosten van het weggeven van het product bedragen slechts €68,37 (gemiddelde inkoopprijs), terwijl het voor de klant lijkt alsof u €119,90 (adviesverkoopprijs) weggeeft. In de praktijk heeft het aanbieden van deze mogelijkheden zich bewezen als een aantrekkelijke optie voor klanten en heeft dit in meerdere situaties geleid tot de verkoop van een valdetectiesysteem.

In de toekomst volgen diverse acties vanuit Bypoint waardoor de bovenstaande aanbeveling een aantrekkelijke optie voor u als verkooppunt blijft.

03. Checklist

Hieronder volgt een checklist met actiepunten, gebaseerd op de voorgaande resultaten, met als doel om de verkoop van het valdetectiesysteem te stimuleren.

- [ ] 1. Versterk het verkoopgesprek door de geruststellende voordelen van het valdetectiesysteem te benadrukken: focus op het gevoel van veiligheid, gemoedsrust en vertrouwen voor gebruikers en hun naasten, ondersteund door succesvolle track-and-trace toepassingen.
- [ ] 2. Installeer het valdetectiesysteem voor de klant. Ondersteuning bij installatie wordt gewaardeerd volgens gesprekken met klanten en verkooppunten, wat heeft geleid tot meerdere verkopen van valdetectiesystemen door positieve mond-tot-mondreclame.
- [ ] 3. Promoot het valdetectiesysteem als oplossing voor klanten met uitdagingen zoals epilepsie, Alzheimer of Parkinson. Het biedt gemoedsrust en snelle hulp, waardoor u kunt inspelen op de veiligheidsbehoeften van de klant.
- [ ] 4. Na fietsongevallen biedt het moment van reparatie een uitstekende gelegenheid om het valdetectiesysteem aan te bieden. Een Bypoint-flyer kan worden meegegeven aan klanten die niet direct beslissen.
- [ ] 5. Vergroot het vertrouwen van klanten die moeite hebben met op- en afstappen van fietsen, vooral oudere fietsers, door het valdetectiesysteem te introduceren. Dit eenvoudige idee blijkt in de praktijk het zelfvertrouwen te vergroten, wat leidt tot de beslissing van de klant om de fiets inclusief het valdetectiesysteem aan te schaffen.
- [ ] 6. Werk samen met Bypoint om de verkopen te stimuleren door gezamenlijke marketinginspanningen. Reclamematerialen stimuleren de vraag en leiden tot snellere verkopen door klanten die zelf interesse tonen. Check de e-mail met het onderwerp 'Mediakit Bypoint' voor materiaal of stuur een mail naar info@bypoint.nl met het onderwerp ‘Aanvraag Mediakit’.
- [ ] 7. Verplaats het valdetectiesysteemdisplay van de kassa naar verkoop- of promotietafels voor effectievere verkopen. Hier wordt het als aanvulling op fietsen aangeboden en dient het als herinnering, wat resulteert in verbeterde verkoopcijfers.
- [ ] 8. Bied het valdetectiesysteem aan tijdens belangrijke klantmomenten, zoals bij twijfels over een fietsaankoop, na fietsongevallen, of aan klanten met onzekerheden. Dit blijkt een effectieve verkoopstrategie te zijn volgens verkooppunten.
- [ ] 9. Stimuleer fietsverkopen door het valdetectiesysteem met korting aan te bieden. Door de gunstige inkoopprijs in combinatie met de cashbackactie zijn de kosten voor u geminimaliseerd. In de praktijk is gebleken dat deze methode ertoe leidt dat aarzelende klanten besluiten over te gaan tot de aanschaf van een nieuwe (elektrische) fiets.