

Van hondenbrokkenboer naar **Dierspecialist**



“De directie van Dierspecialist heeft een duidelijke, positieve en inspirerende visie. Zo willen ze zes- tot achthonderd kwalitatief hoogstaande producten van ons eigen merk in de winkels. Niet de goedkoopste zijn, maar de beste. Dat spreekt mij aan!”

Nieuwe visie

“Mijn winkel is onlangs naar een ander pand verhuisd en heeft daar het uiterlijk van de Dierspecialist gekregen. Directeur Wim Pijper garandeerde mij dat mijn omzet door de nieuwe inrichting en uitstraling van Dierspecialist per direct zou stijgen. Ik geloofde het niet, maar begon wel te twijfelen. Hij bracht het namelijk heel overtuigend. Mijn vorige winkel was een hondenbrokkenwinkel, dit is een dierenspecialzaak.

De afgelopen elf weken heb ik een gemiddelde omzetstijging van maar liefst 25%!

“Elke ochtend word ik blij wanneer ik de winkel open. Ik heb zin in mijn werk en voel me prettig. De nieuwe indeling straalt rust uit en nodigt uit tot shoppen.”

Ik ben blij dat ik het gedaan heb, het is de investering zeker waard geweest.”

Met de komst van Wim is er volgens Johan echt iets veranderd. “We hebben meer contact en alles is bespreekbaar.” De organisatie voelt volgens Johan als een eenheid. “Samen zorgen we voor rendabele winkels. Dat gaat lukken door trouw te zijn aan elkaar, wederzijds respect te hebben en allemaal Dierspecialist te worden.”

Expertteam

Johan is lid van het expertteam, een team van tien ondernemers, aan wie alle nieuwe voorstellen op het gebied van marketing, commercie en assortiment worden voorgelegd. “Als lid van het expertteam test ik nieuwe producten en schappen in mijn winkel. Er is een echte samenwerking tussen ondernemers en directie. Ik heb het volste vertrouwen in de club mensen die op het hoofdkantoor zit.”

Nieuwe winkel

Johan is positief over de toekomst. “Elke ochtend word ik blij wanneer ik de winkel open. Ik heb zin in mijn werk en voel me prettig. De nieuwe indeling straalt rust en ruimte uit en nodigt uit tot shoppen. Het plafond en de vloer zijn donkergrijs geworden en de tl-verlichting is vervangen door led-spotjes. Ik heb meer klanten gekregen die langer binnen blijven. De kassa staat nu achterin de winkel, waardoor iedereen eerst



“Wim maakt waar wat hij zegt.”

rustig kan rondneuzen. Klanten nemen bijvoorbeeld ruim de tijd om de nieuwe kluisstelling te bekijken. En dat merk ik aan de omzet.”

