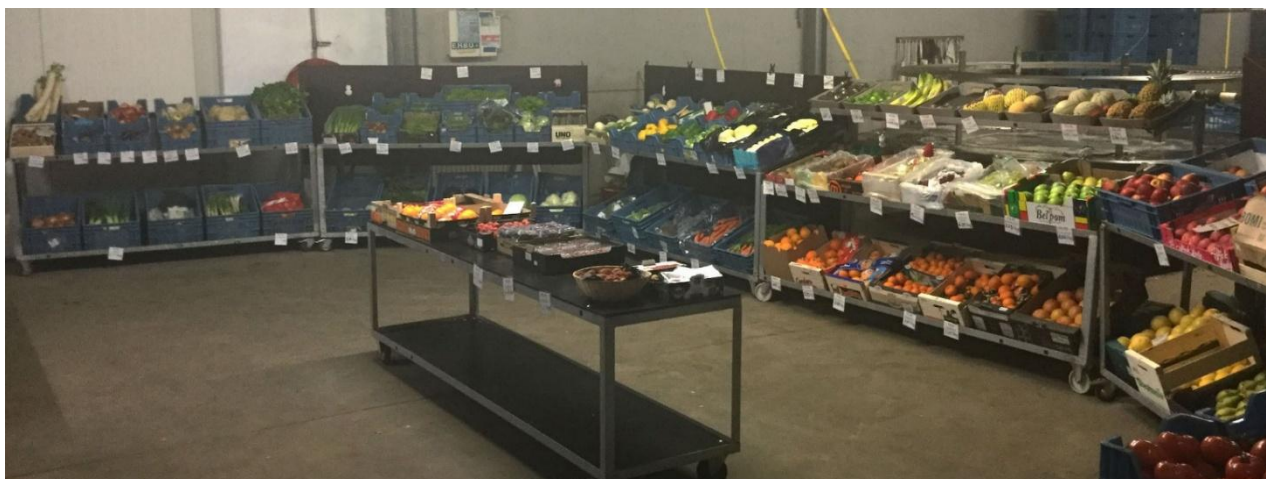


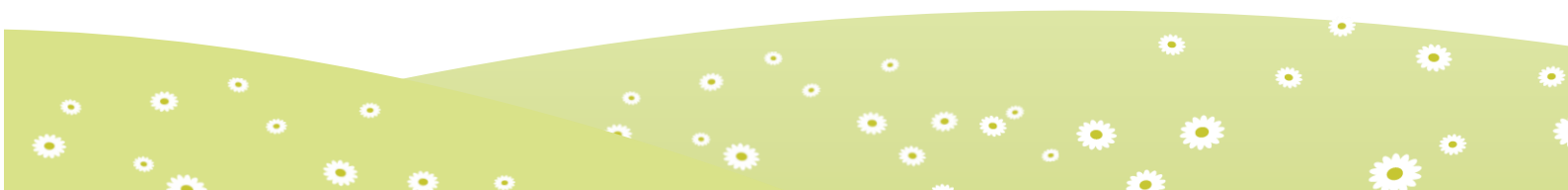
Bijlage 1



Bron: <https://straffestreek.be/producenten/den-diepen-boomgaard-vzw/>



Bron: <https://www.pecaro.be/aanbod/>





Bron: <https://lekkerder.nl/kesselaar-van-de-vreede>



Bron: <https://uitjeregio.nl/verkooplocaties/boerderijwinkel-hoekstra/>

Bijlage 2



Bron: <https://vilt.be/nl/nieuws/steun-voor-diversificatie-van-landbouw-pakt-beste-uit>



Bron: <https://www.syngenta.be/uw-gewas/fruit/minecto-one>



10 tips voor Visual Merchandising

1. Heb aandacht voor **stopping power**: verlaag de drempel van de hoevewinkel via een bord aan de winkelingang, (beach)vlag, wegwijzers, aanduiding van parkeerplaatsen,...
2. Zorg voor voldoende en aangename **verlichting** in de winkel.
3. Een duidelijke **prijsvermelding** zorgt voor verkoop.
4. Zorg voor een nette en ordelijke **kassa**. Dit straalt professionaliteit uit en vormt de laatste indruk. Ook mogelijkheid om er aan cross selling te doen (producten die samen horen).
5. Heb weet van de **landing zone**. Bij binnenkomen hebben klanten eerst even tijd nodig om te wennen aan de omgeving. Daar zet je best geen cashcrop.
6. **Frontfacing**: plaats producten vooraan op het rek, gericht naar de mensen.
7. **Lege** plaatsen of schappen verkopen niet.
8. Je moet jezelf goed voelen in je winkel, er graag inwerken en de winkel zelf graag zien. Dit zorgt voor de juiste **uitstraling**.
9. Hou je winkel **dynamisch**. Veranderingen qua inrichting, producten, look en feel,... zorgen voor de nodige buzz en aantrekking.
10. **Luister** naar en analyseer je klant. Op die manier kan je gepast inspelen op zijn wensen.

