

Ook bij Van der Ham Optometristen, Oud-Beijerland Geslaagd Point-of-Sale concept Silhouette



Na de succesvolle ervaring bij Optiek Van Renterghem in Aalter (België) werd het futuristische Point-of-Sale concept van Silhouette van 25 september tot en met 16 oktober getoond bij Van der Ham Optometristen in Oud-Beijerland. Directeur Paul van Schaik is heel tevreden, zo blijkt duidelijk uit bijgaand interview.

Hoe is uw klantenkring opgebouwd? Qua leeftijd, qua lifestyle
Van 0 tot 100 jaar in het midden en hoge segment.

Houdt u regelmatig bijzondere events in uw winkel?
Ja, zo veel mogelijk. Op dit moment natuurlijk rekening houdend met wat de heren Rutte en de Jonge toelaten.

Hoe kwam het dat u als eerste Nederlandse optiekzaak in aanmerking kwam voor het Silhouette Point of Sale concept? Werd u door Silhouette benaderd of hebt u zich opgegeven?

We werden door Silhouette benaderd. Ze wilden graag een pilot winkel in Nederland en aangezien wij de flexibiliteit, de oppervlakte en een enthousiast team hebben dachten ze aan ons. Wat ons betreft natuurlijk helemaal terecht.

Werkt u al lang samen met Silhouette?

Dat kan ik mij niet meer herinneren, naar mijn idee zolang Silhouette

levert in Nederland zijn we al dealer. Toen ik bijna 30 jaar geleden bij van der Ham Optometristen begon als leerling opticien verkochten we altijd al Silhouette.

Hoe hebt u het Silhouette Point of Sale concept de laatste weken in uw winkel ervaren? Had u last van Corona?

Het hologram was zeker een succes. Klanten vonden het heel erg leuk en we hebben er best veel mensen voor binnen gehad die het kwamen bekijken en waar we een mooi verhaal over Silhouette konden vertellen. Door de gekke Corona-tijd zijn er niet super veel Silhouette monturen verkocht, maar we hebben zeker veel mensen enthousiast gemaakt. Ik verwacht de komende tijd nog best wel wat mensen terug die een mooie Silhouette bril willen gaan kopen, dus ook zakelijk was het een leuk "project" waar ik positief op terugkijk.



Had u uw klanten een uitnodiging gestuurd of kwamen ze er zelf op af? We hebben geen uitnodigingen verstuurd maar wel reclame gemaakt op social media, in kranten en andere platforms. Er was veel belangstelling. Omdat wij vaak leuke dingen doen in de winkel hebben onze vaste klanten (de HAMBURGERS) altijd wel een reden om naar de winkel te komen. Dit doen ze dan ook zeer regelmatig om te kijken 'wat we nu weer aan het doen zijn'.

Was er ook interesse van onbekenden die door de bijzondere inrichting nieuwsgierig geworden waren?

Er was net zoveel belangstelling van onbekenden als van onze trouwe fans. We hebben onze winkel, zeker voor onbekenden, wel weer op de kaart weten te zetten. Het lastige is dat als je altijd iets onderneemt in je winkel je dan dus ook altijd iets nieuws moet hebben. Je kan je fans en ambassadeurs niet teleurstellen. Zij scheppen namelijk heel vaak op tegenover hun vrienden en bekenden, zodat wij het dan maar weer keer op keer waar moeten maken.

Wat voor type mensen waren geïnteresseerd? Ouderen? Jongeren? Mannen? Vrouwen?

Het leuke vond ik dat iedereen het wel mooi vond. Uiteraard wilden de technische mensen meteen weten hoe het werkte en hoe het gemaakt is, maar over het algemeen vond iedereen het prachtig.

Wat was het meest spectaculaire van dit event?
Uiteraard het hologram zelf!

Zou u dit event ook aan andere opticiens aanraden?

Het is een leuke eyecatcher die natuurlijk helemaal thuis is in de optiek. Het is altijd leuk om je bezoekers dit soort leuke, innovatieve dingen te laten zien.



Nog wat algemene vragen

Hebt u veel last van Corona?

Nee. Niet anders dan anderen. Natuurlijk zijn de mondkapjes lastig,

maken de schermen op de verkooptafels je minder goed verstaanbaar en doen ook onze handen zeer van het wassen. Maar er is gelukkig nog genoeg belangstelling voor onze winkel.

Stellen uw klanten de aankoop van een nieuwe bril uit?
Nee, de klanten stellen dit niet uit. In het begin van het jaar is dit wel even zo geweest, maar ook die brildragers hebben we inmiddels weer mogen begroeten.

Is het niet lastig dat iedereen nu een mondkapje moet dragen?
Ja. Hier heb ik geen ander antwoord op, het is en blijft lastig.

De internationale beurzen zijn afgelast. Wat vindt u daarvan?

Uiteraard missen we allerlei zaken die we door alle maatregelen niet kunnen doen. We moeten op allerlei vlakken "het wiel" weer opnieuw gaan uitvinden en we moeten een stuk flexibeler zijn en creatiever worden. Tot dusver gaat dat ons prima af en kost het hoogstens meer energie. Dat lijkt me logisch, maar door onze manier van werken hebben we altijd al korte lijnen met merken en leveranciers en zijn we niet afhankelijk van het feit of er wel of geen beurzen zijn. Ook leveranciers en fabrikanten zullen nu creatief na moeten gaan denken hoe ze producten aan de man gaan brengen.





Hoe is het met uw huidige aanbod? Bent u toe aan nieuws?

Het samenstellen van onze collectie is dagelijks werk. Daar moet je liefde en energie in stoppen en hier is dus niets in veranderd. Onze collectie is elke dag actueel en voorzien van de laatste nieuwe items. Dat staat los van beurzen, corona of andere externe factoren. Of ik toe ben aan iets nieuws? Ik ben altijd toe aan iets nieuws, elke dag!

De Nederlandse Optiekdagen en Bold in Nijkerk gaan voorlopig nog door. Mee eens?

Niet relevant wat ik daarvan vind. Het is niet aan mij om ze wel of niet door te laten gaan.

Wat vindt u uw kracht vergeleken met andere optiekwinkels?

Ik denk dat het grote verschil tussen ons en andere optiekwinkels vooral ligt in het feit dat wij ons meer zien als retail winkel en niet zozeer optiekwinkel. We benaderen onze winkel als onderdeel van retail en niet als “hoger geplaatste” specialisten zoals veel van onze collega’s wel doen. Hierdoor hebben veel optiekwinkels in Nederland een hoog “apothek” gehalte en zijn zij helemaal niet leuk om naar toe te gaan. Het updaten van je winkel doe je niet elke 5 of elke 10 jaar omdat het in je agenda of op je balans staat, het updaten van je winkel doe je dagelijks!

MN

Als u meer informatie wenst dan kunt u contact opnemen met Sam Dekkers (s.dekkers@be.silhouette.com) en Sandra Van Renterghem (s.vanrenterghem@be.silhouette.com) van Silhouette Benelux.

[Terug naar homepage](#)