

“Een goede samenwerking tussen retailer en stylist biedt kansen en het vergroot het bereik van de retailer. daarbij heeft de retailer naast de directe consument nu ook een ‘indirecte’ consument via de stylist. De stylist kan op zijn beurt weer gebruik maken van de showrooms (presentaties, stalen en toebehoren) en van de kennis van de retailer. Winst op vele fronten”.

MEER INFORMATIE

Ga voor meer informatie over de Way of Working naar www.inretail.nl/WOW of www.bnscrisp.nl

DOWNLOAD DE WOW-MODELOVEREENKOMST



CONTACT

INretail | **E** ahutten@inretail.nl | **T** 088 973 06 00
BNS Crisp | **E** info@bnscrisp.nl

Foto voorzijde: Jelena Brillenburg Wurth

WOW

WAY OF WORKING

samenwerking stylisten en woonretailers

Aanleiding

De maatschappij verandert en daarmee ook de consument. Die consument wil steeds meer: persoonlijke aandacht, professionele adviezen en op zijn minst een optimale service. In de woonbranche ontzorgen **stylisten** de consument door met hun creativiteit en expertise ruimtes in te richten. **Retailers** hebben ervaring met- en kennis van de producten in hun showrooms. Beide partijen ontzorgen en spelen in op de ontwikkelingen in de branche.

Om een positieve samenwerking tussen stylisten en woonretailers te stimuleren is de **Way Of Working** geschreven. Deze **WOW** is een standaard in de keten, gesteund door beide belangenverenigingen, INretail (brancheorganisatie retail non-food) en BNS Crisp (Beroepsvereniging Nederlandse Stylisten). Door een professionalisering in de samenwerking creëren we een optimaal rendement in de branche.



De 7 vuistregels volgens de WOW

1. Maak kennis

Ruim voordat klanten van stylisten in contact gebracht worden met een retailer, maak je eerst kennis met elkaar. Leer elkaar goed kennen, weet wat je aan elkaar hebt, deel je expertises en benoem je verwachtingen. Zorg voor wederzijds vertrouwen!

2. Bespreek het plan, de afspraken

Een goede samenwerking tussen retailer en stylist biedt kansen. Het vergroot het bereik van de retailer en de stylist kan tijdens zijn of haar werk gebruik maken van de showrooms (presentaties, stalen en toebehoren) en van de kennis van de retailer. Maak afspraken omtrent verantwoordelijkheden, levering, plaatsen en service.

3. Heb wederzijds respect en vertrouwen

Spreek van tevoren af welke rol je hebt als stylist en als retailer. Versterk elkaar en maak gebruik van elkaars expertises. Bespreek het gebruik van de showroom en het noteren van de orders. De rollen moeten duidelijk zijn.

4. Deel kennis

Pas wanneer een stylist contact met de retailer opneemt, liggen er kansen voor de winkel. De stylist heeft een klantenbestand waarvoor de producten in de winkel gekocht worden. Stem af hoe je elkaar kunt helpen en ondersteunen. De retailer heeft kennis en ervaring met de merken en producten en weet de plus- en minpunten van bepaalde collecties. Door kennisbijeenkomsten te organiseren voor interne en externe stylisten met leveranciers wordt productkennis vergroot.

5. Verwijs naar elkaar

Een vermelding en verwijzing van de samenwerking, via elkaars communicatiekanalen vergroot de professionaliteit.

6. Verbreed de samenwerking

Communiceer en organiseer gezamenlijke bijeenkomsten of themadagen. Denk aan het geven van advies, lezingen of workshops in de winkel.

7. Zet de klant centraal

Tevreden consumenten is het uitgangspunt. Zowel bij retailer als stylist staat de klant altijd op nummer één. Bundel daarom de krachten en zorg samen voor een optimale ervaring voor de klant met professionele adviezen en een onvergetelijke service.