

Tänk dig besökarens ”väg” ända från hemmet tills de köper produkter i just ditt marknadstånd.

*Var är första stället du kan påverka vilket intryck besökaren får?
Hur kan du följa upp det på vägen fram till ditt marknadstånd och hur gör du när de väl är där?*

Någonstans, någon gång väcks första idén till att besöka marknaden! Syns ni där?

Det kan vara en annons i en tidning, på facebook eller någon som berättar om den. Kanske kan du själv ha marknadsinformation på hemsida, facebook, i din egen butik mm. Då förknippar de din verksamhet med marknaden och söker aktivt upp ditt marknadsstånd.

När de närmar sig marknaden, vad är det första de ser?

Förhoppningsvis är din verksamhet!

Ha din logga mm på din bil, då ser de kanske redan på P-platsen att ni finns där. Viktigt att bilens utseende, sättet att köra och parkera ger positivt intryck.

Försök att ha en stor skylt högt upp på ditt marknadsstånd. Den bör designas med stor text och bild, som lätt kan uppfattas på långt håll och snabbt tala om vad man kan finna i marknadståndet. Enkel, tydlig och unik logotyp är en bra ingrediens på skylten, kanske räcker det med det. Skylten bör sitta så högt upp att den syns även när det står mycket folk framför ditt marknadsstånd.

När de närmar sig ditt marknadsstånd! Vad upplever de då?

Försök se till att det första de möter är ett Välkomnande leende. Det finns inget som slår det när det gäller att skapa en positiv känsla. Även om du håller på med en annan kund, försök få en snabb ögonkontakt och ge ett leende till nya besökare, de blir genast mer villiga att vänta en stund på sin tur.

Ha bra skyltning så kunden själv kan skaffa sig information. Om det är möjligt så sätt upp skyltar i bakkant av marknadståndet, dvs bakom din rygg. Där är ofta lätt att komma åt att se även om det är många besökare. Se till att det är läsligt på betraktarens avstånd. När du väljer information, fundera över vad kunden vill/behöver veta i just det ögonblicket för att köpvilja skall öka. Nästan alla marknadsbesökare vill köpa något! Se till att de vill köpa just dina produkter.

Exponera dina produkter väl! Välj några få att lyfta fram?

Gör det inte för rörigt på bordet. Man vill gärna visa upp allt, men risken är att det istället konkurrerar ut vartannat. Välj istället ut vilka produkter som skall spela huvudrollen just den här dagen och ge dem stor plats på bordet. Ha gärna provsmak på huvudrollsinnehavarna. Undvik provsmak på alltför många produkter, risken är att kunden bara blir vilsen, äter sig mätt och tappar intresset för att handla.

Ha bra etiketter och skyltar på/kring produkterna så att väntande besökare kan informera sig själva. Då får du mer tid till att på ett trevligt sätt möta varje kund.

Informera dig maximalt i förväg! Var förberedd! Inga dåliga nödlösningar!

Ta reda på vad du kan och vad du får göra på just den marknaden. Ibland vill arrangören ha ett enhetligt uttryck på tex marknadsstånden, ibland är man friare.

Se till att du har färdiga lösningar för hur skyltar och annat skall placeras, hängas upp på ett snyggt sätt. Inga nödlösningar i form av eltejp, gamla snöre, startkablarna mm. (jag har sett det). Tänk stabilt och tåligt, det finns dåligt väder, tyvärr.

Tänk på enhetlig, ren och fräsch klädsel hos dem som finns i ståndet, och att alla ser pigga och glada ut. Ingen bör sitta ner, ingen får pyssla med mobilen eller stå där och äta sin egen lunch.

Håll undan skräp hela tiden. Kladdiga skedar och liknande från provsmakning är inte trevligt att titta på.

Håll kunden i centrum för alla dina beslut inför och under marknaden.

Du kan aldrig sälja någonting, om inte kunden beslutar sig för att köpa!

