

# Sneller verkopen, door te sturen op de inkoop



**3  
GOUDEN  
TIPS**

Hi, ik ben Nienke,

Ondernemer, inkoopexpert en trainer. Ik ben sinds 1998 werkzaam in de Retail. Gestart door op alle zaterdagen en vakanties te werken in schoenenwinkels. Het moment dat de vracht binnenkwam, het organiseren in de magazijnen, het bedienen van de klanten en de glimlach op het einde. Ik wist op dat moment dat de detailhandel mijn branche was.



## *Inkoop*

Inkoop zie ik als een ware kunstvorm. Een collectie selecteren die snel verkoopt, onder de juiste condities en verhoudingen is ingekocht, zonder saai te worden of 10 in een dozijn aanvoelt, is een ware kunst.

Op mijn 26e was ik als inkoopverantwoordelijk voor omzet van tonnen en op mijn 36e van vele miljoenen. Inmiddels 40 en heb ik de afgelopen 12 jaar voor meerdere bedrijven gewerkt, bedrijven als Kruidvat, Trekpleister, Bol.com, Blokker, Groupon, Marko, Colgate-Palmolive en Intersport Lid. Evenals veel gesproken op beurzen als de Mode Fabriek, Spotlight, Show UP en gevraagd door EdtieNL. Ruim vijf jaar geleden liep ik in Amstelveen, mijn woonplaats, op weg naar mijn favoriete kinderwinkel op de Rembrandtweg. Deze winkel had alles, kinderkleding, speelgoed en een koffiecorner waar je het warme gebak al rook als je binnen liep. Echter dit keer hing er ook een groot bord "opheffing uitverkoop".

---

Ondanks dat ze keihard hadden gewerkt, was de buffer op. Midden in de winkel realiseerde ik me, dat op hun uitdagingen ik antwoorden had gehad. Twee jaar later zegde ik mijn fantastische inkoop functie bij Blokker op, leverde ik de grote lease auto in en ben ik voor mezelf begonnen. Speciaal voor zelfstandige mode ondernemers. Ondernemers die zich realiseren dat een buffer snel kan slinken, als je niet kan schakelen tijdens natte zomers en warme winters.

In dit E-book geef ik je drie gouden en bewezen tips hoe je vandaag de te hoge voorraad in jouw modewinkel kan aanpakken.

Ben heel benieuwd welke tip je eruit pakt en waar je mee aan de slag gaat. Laat je het mij weten?

Groet Nienke

nienke@retailinkoper.nl



PS. Laten we een connectie maken op [Instagram](#) of [LinkedIn](#).

# 'IK HEB NOG VEEL TE VEEL HANGEN IN MIJN WINKEL'

De afgelopen drie jaar heb ik veel zelfstandige mode ondernemers samengewerkt.

Ik zie veel worstelen met de te hoge voorraden, terwijl het nieuwe inkoopseizoen eraan komt, hangt je totale financiële buffer nog in de rekken. De buffer is inmiddels zo geslonken dat uitstel van betaling aanvragen bij de leveranciers akelig dichtbij komt.

Waarom was de zomer zo nat? De winter zo warm?

Daarom heb ik dit E-book geschreven, ik kan niet alle problemen voor je oplossing op deze pagina's. Wel kan ik je nu helpen met de te hoge voorraden in de winkel.

Zodat niet je maag omdraait als je een artikel nabesteld voor de klant, niet omdat je niet dolgraag wilt helpen. Maar omdat er nog zoveel hangt. Artikelen die je dolgraag wilt verkopen, maar op de een of andere manier blijven hangen.

Na het implementeren van mijn 3 gouden en bewezen tips, weet jij vandaag welke 3 acties je kan ondernemen om de huidige voorraad te laten slinken.

# Inzicht



Zonder inzicht, kunnen we vandaag geen stappen nemen. Overzicht is key. Geen ingewikkelde zaken, simpel en efficiënt.



Draai de verkopen van alle merken uit, bij welk merk lopen de verkopen achter? Een goed handvat is 65% doorverkoop voor de sale.

Is het de totale collectie of een deel van de collectie dat blijft hangen? Of een bepaald type product, als winterjassen of zomerjurkjes?

Kies drie merken die eruit springen door een lage doorverkoop / hoge voorraad op een serie of productgroep.

# Bellen is sneller

1. Deel met jouw 3 leveranciers de cijfers per mail, zodat hij/zij weet hoe het ervoor staat in jouw winkel.

Heb je geen kassa systeem, maak het dan inzichtelijk door op de inkoop order te markeren welke series er nog volledig hangen & welke series (bijna) zijn uitverkocht.

Vervolgens bel je de leverancier met de vraag of hij/zij mee wil kijken met de cijfers die je net hebt gemaild.

Je stelt de openvraag: “op welke manier kan jij mij helpen, want in tegenstelling tot de andere merken loopt het merk behoorlijk achter”

Doel, om de series die slecht verkopen om te ruilen voor commerciële series die je al bijna hebt uitverkocht.



*Tip*

Door de open vraag aan de leverancier te stellen, geef je hem/haar de kans actief met je mee te denken. Zo voorkom je dat je dwingend overkomt, waardoor de ander in de weerstand schiet.

Als er geen goede series meer zijn, vraag dan voor de basis collectie of een “tegoed bon” voor volgend jaar.

## 2. Afprijvergoeding

Geen mogelijkheid om om te ruilen? Dan blijven we niet stil zitten, want jij weet als geen ander dat elke m2 in jouw winkel is kostbaar. Immers is jouw winkel geen museum, de artikelen moeten bewegen. Het liefst voor de volle prijs over de kassa.

Echter als het niet beweegt, doordat het een natte zomer of warme winter is, is afprijzen geen gek idee. Immers komt daarmee jouw kapitaal vrij. Zodat jij het kan investeren in assortiment waar de consument naar opzoek is.

**Jij bent niet de enige die hier baat bij heeft.** Want de leverancier heeft jou volgend seizoen net zo hard nodig.

Dus als je een “nee” hoort op omruilen, schakel je over naar deze strategie: het idee om samen de collectie af te prijzen. Wanneer je vroeg in het seizoen 20% korting biedt, voorkom je daarmee dat je tijdens de sale 50% moet bieden.

Welke verhouding je wilt voorstellen is aan jou. Zelf vraag ik altijd om een afprijvergoeding van 20% op de inkoopprijs. Dat houdt in dat ik een creditfactuur vraag voor 20% van de inkoopprijs van de geselecteerde series.

*Tip*

Zorg dat het duidelijk wordt, dat als je nu niet wordt geholpen met b.v. de winterjassen, dat je deze volgende jaar niet meer kan schrijven, omdat je dan het risico niet meer kan nemen.

### 3. Bewaren voor volgend jaar



*Tip*

Leg de items die vrij basic zijn, zoals zwarte winterjassen, witte blouses of zwarte broeken weg voor volgend jaar & haal deze af van je order voor het nieuwe seizoen.

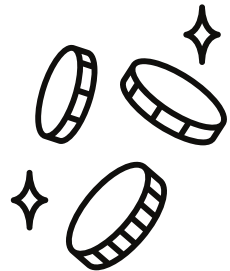
Meest behoorde argument: "maar de consument ziet volgend jaar dan oude collectie hangen". Een effen zwarte broek, wit overhemd of zwarte winterjas valt niet op.

Eens, een blauw jurkje zeker. Immers is de kleur blauw volgend jaar anders. Echter veel zaken zijn redelijk neutraal.

De items die niet neutraal zijn? Afprijzen op het niveau dat je de inkoopprijs + btw vraagt. Zodat het snel eruit vliegt, zodat je de ruimte en kapitaal hebt voor dat wat de consument nu precies zoekt.

*Tip*

Als je in het seizoen bijkoopt, vraag dan aan de leverancier "bij welke orderwaarde krijg ik korting"





## Samenvatting

1. Inzicht creëren welke merken, series of productgroep achter blijven
2. Cijfers delen per mail. Om vervolgens de leverancier op te bellen met de vraag mee te kijken naar de cijfers. De open vraag die ik altijd stel is: "op welke manier kan jij mij helpen". Wanneer je tegen een gesloten deur aanloopt, stel een afprijvergoeding voor van 20% op de inkoopwaarde. Zodat jullie samen de rekening oppakken van deze serie/stijl/print/kleur.
3. Leg de beste series achter voor volgend jaar, vaak zijn dit de neutrale producten in pasvorm en kleur.



*Tip*

Hoe eerder je aan de bel trekt, hoe meer mogelijkheden er zijn vanuit de leverancier om jou te helpen. Dus bel vandaag nog als er iets niet loopt. Mijn leveranciers belde ik altijd 1x maand. Zodat het nooit een verrassing is hoe het gaat in de winkel en met zijn/haar merk.



## Next steps

Om jouw voornemen “volgend jaar koop ik minder in” kracht bij te zetten, laten we samen even bellen. Ik heb vele ondernemers, zoals jou, mogen helpen. Waardoor je buffer niet slinkt tot het niveau waar je 's nachts van wakker ligt.

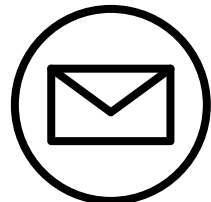
Marije van Vivaz Schoonhoven zegt het volgende over samenwerken met mij: **“Omzet gestegen, minder inkoop, meer marge.** En meer geld naar de belasting, mijn buffer is nog nooit zo hoog geweest en ik ga 1 augustus pas starten in de sale. En **allemaal dankzij onze samenwerking!**”

Wil je graag doorpakken?

Mail mijn dan waar je tegenaan loopt en waar je hulp bij zoekt, ik doe mijn huiswerk en plan samen met jou een **gratis** sessie van 20 minuten. Deze stop ik vol met concrete tips en nieuwe inzichten. Blijken we een gouden match? Dan doe ik je een aanbod op maat & gaan we samen verder!



*Nienke  
Hoeksema*



[nienke@retailinkoper.nl](mailto:nienke@retailinkoper.nl)