



Ondernemer aan het woord Nieuwsbrief Mei 2013 – Sweet Sisters

<p>1. Jullie hebben beiden een totaal andere achtergrond en je begint een winkel met chocolade en snoepgoed. Leg uit hoe zijn jullie tot dit idee gekomen?</p>
<p>Het idee is ontstaan vanuit een grote wens een eigen winkel te starten en onze grote voorliefde voor chocolade maakten de keuze uit wat voor soort winkel we wilden starten een stuk makkelijker.</p> <p>Daarnaast gebeurt er veel in de chocolade wereld en we zijn graag creatief bezig. Met onze lessen chocolade maken bij een bonbonmaker willen we snel onze eigen creaties gaan maken.</p> 
<p>2. Jullie zijn in op 1 oktober jl. gestart en je hebt nu al een prijs voor beste ondernemer in “overige categorieën” van in de wacht gesleept. Wat heb je gedaan om dat voor elkaar te krijgen?</p>
<p>De gewonnen prijs hebben we in de wacht gesleept door een groot aantal recensies van klanten over onze winkel.</p>
<p>3. Kunnen jullie ons een korte beschrijving van de winkel geven (assortiment, inrichting)?</p>
<p>Onze winkel is een prachtig licht hoekpand dat we licht en strak hebben ingericht. Om te voorkomen dat het te strak zou worden, hebben we gekozen voor een oude kast en verschillende antieke details. De producten krijgen alle aandacht.</p> <p>Bij onze producten letten we op de kwaliteit, we proeven alles eerst zelf, het uiterlijk en of het niet overal verkrijgbaar is. Dit maakt dat we een grote keuze hebben uit origine chocolades, handgemaakte bonbons en snoepgoed. We verkopen ook de fudge van Fudge Kitchen, nougat en lekkere cadeau artikelen.</p> 
<p>4. Wat onderscheid jullie winkel / aanpak van ‘vergelijkbare’ winkels?</p>
<p>Wij werken klantgericht en proberen zoveel mogelijk met alle verschillende wensen mee te denken. Doordat we veel producten verkopen, die mensen niet of nauwelijks kennen, laten we alles proeven.</p>
<p>5. Wat is jullie specialisme?</p>
<p>Wij richten ons speciaal op mensen met voedsel allergieën. De groep mensen die allergisch is groeit en kunnen vaak nog op weinig plekken terecht voor lekkere alternatieven. Wij hebben verschillende chocolades zonder suiker, gluten en lactose. Klanten zijn bij ons vaak blij verrast dat ze weer eens kunnen kiezen uit Verschillende producten.</p>
<p>6. Waar ligt jullie passie?</p>
<p>Onze passie ligt voornamelijk in het zo goed mogelijk naar klanten luisteren, zodat ze naar huis gaan met iets dat ze echt lekker vinden.</p>
<p>7. Wie is jullie doelgroep ofwel welk soort publiek heb jullie?</p>
<p>Onze doelgroep is veel breder dan we in eerste instantie hadden verwacht. Eigenlijk komt iedereen tussen de 10 en 80 jaar bij ons binnen. Ook mannen komen vaak bij ons binnen om iets voor zichzelf te kopen.</p>
<p>8. Welke activiteiten verrichten jullie om je klanten te binden?</p>
<p>Luisteren naar wat de klanten willen en hier ook gericht naar zoeken. Daarnaast organiseren we extra avonden waar we veel laten proeven. Binnenkort hebben we een feestelijke avond die wordt afgesloten in het plaatselijke theater in Amersfoort met de film ‘Chocolat’.</p>



De sfeer in de winkel is ook ontspannen en vaak gezellig waardoor mensen het leuk vinden om vaker te komen.
9. Wat merken jullie van de economische crisis? En hoe blijf je die te boven?
Wij kunnen geen vergelijking maken met de periode voor de crisis. Wat we wel merken is dat mensen veel uitleg willen waarom onze producten prijziger zijn dan in bijvoorbeeld een supermarkt. Mensen willen graag weten waar ze voor betalen.
10. Maken jullie gebruik van Social Media, zo ja welke vormen Twitter, Facebook, Pinterest,?
We maken veel gebruik van Facebook . Deze pagina wordt druk bezocht, mensen wisselen er informatie uit over welke producten zeker een keer geproefd moeten worden.
11. Wat is het effect van Social Media op jullie zaak?
Facebook levert zeker meer bekendheid op en het is een fijne manier om contact met de klanten te houden.
12. Welke boodschap zouden jullie aan je mede-collega's willen geven?
Durf keuzes te maken en geloof in je eigen ideeën. Blijf bezig en durf om hulp of feedback te vragen.
13. Waarin is Bommels Conserven onderscheidend t.o.v. andere importeurs / groothandels?
Bommels Conserven is vanaf de start erg betrokken geweest en dat blijven ze. Ze hebben een neus voor mooie producten.
14. Wat kan Bommels Conserven verbeteren?
Niets.