

De onderwijzeres in navolging op de Film 'le Chocolat'

Haar oorsprong heeft ze als onderwijzeres. De eigenaresse Petra Dols volgde 3 jaar geleden haar droom (geïnspireerd door de film 'le Chocolat) en startte met haar eigen winkel in chocolade annex schenkerij. Een winkel waar je vooral welkom voelt en erg sterk moet zijn om niet te zwichten voor de verleidingen.

De levensvisie van Petra is geloven in wat je doet en werk goed uit wat je wilt. Blijf realistisch in je denken en kunnen.

Geef een korte beschrijving van de winkel?

Onze winkel is gespecialiseerd in chocolade in de breedste zin van het woord. Additioneel hebben we ook nog een koffie- en theeschenkerij om het tot een totaalbeleving te maken.

Wat onderscheid je winkel / aanpak van de rest in de buurt ?

De persoonlijk aanpak en benadering van de klant en de hoge kwaliteit van de producten die we verkopen. Bovendien vinden we het belangrijk dat de producten ambachtelijk bereid zijn, indien mogelijk uit de streek komen en duurzaam zijn. Daarnaast recylen of hergebruiken we verpakkingsmateriaal.



Wat is je specialisme?

Toen was het even stil, maar al snel volgde het antwoord, nl. "Het gevoel geven van gastvrijheid aan je gasten / klanten geven maar vooral ook jezelf blijven".

Waar ligt je passie?

De passie voor koffie begon al vroeg. Op mijn 8^e leerde ik al koffie drinken en die is passie is nooit overgegaan. Het overbrengen van het genieten van chocolade, zoals dat ook werd gedaan in de film 'le Chocolat' maar dan in een modern jasje, dat is mijn passie. Het elke keer opnieuw verrassen van mijn klanten hoort daarbij. Dit doe ik samen met mijn team, die dit ontzettend leuk vinden. Zo verzinnen we steeds weer nieuwe innovatieve dingen om onze klanten te blijven binden en boeien. *Noot van Dineke: Zo werd tijdens het interview al druk geëxperimenteerd met de nieuw zomerspecial door één van de medewerkers, nl. een ijscappuccino met*

Wie is je doelgroep ofwel welk soort publiek heb je ?

De doelgroep is steeds breder geworden, maar de grote overeenkomst in de doelgroep is dat ze houden van goede chocolade en koffie!

Welke activiteiten doe je om je klanten te binden?

We doen geen speciale activiteiten, maar we luisteren goed naar de klanten, nemen hen serieus en zorgen er altijd voor dat ze met een goed gevoel de zaak verlaten. In de loop van de tijd mogen we stellen, dat onze klanten de beste ambassadeurs zijn. Daar moet je goed voor zorgen vinden wij.

Maak je gebruik van Social Media?

Eigenlijk alleen Facebook op dit moment. We gaan nu ook met een (foto)-blog aan de slag. Beleving staat voorop en dat lukt heel aardig om dat middels een foto over te brengen.

Wat is het effect ervan op je zaak?

Het leuke is dat onze klanten vaak meteen een foto plaatsen op Facebook of berichtje sturen omdat ze zo enthousiast zijn. Dat levert ook vaak nieuwe klanten op.



Welke boodschap zou je aan je mede collega's willen geven?

Enthousiasme en passie voor je producten.

Waarin is Bommels Conserven onderscheidend t.o.v. andere importeurs / groothandels?

Hun kracht zit in het meedenken en hun flexibiliteit. En laten we vooral de kwaliteit van hun producten niet vergeten. Een super aanbod.

Heb je nog andere zaken, die je ons wilt vertellen?

Vooraf zo doorgaan.... Het is een feestje om met jullie samen te werken.