



FASHIONBUSINESS SALES TOOL

---

# 30 TIPS TO BOOST THE DECEMBER SALES IN YOUR FASHIONSTORE

**E- SALESTOOL**  
FASHIONRETAIL

**DESIGNED BY**  
ILS STERCKX  
Founder and CEO MATUVU

---

2018 COPYRIGHT MATUVU

BOSS  
NOTES.

## 30 TIPS TO BOOST YOUR SALES IN DECEMBER FOR YOUR FASHION STORE

1. Toon bij elke presentatie een bijverkoopartikel met een klein prijsje.
2. Maak vooraf klaargemaakte kerspakketten met vb. acc., juwelen, t-shirts, bovenstuks...
3. Geef elke dag op Instastories & Facebook een 'Gift Tip Van De Dag' (of Tips voor verschillende typen vrouwen, mannen..) of tips hoe je party outfits kan stylen.
4. Creëer 'experience' (beleving) in je winkel waar klanten door worden aangetrokken. Vb. een kerstbar, workshops, capsule défilé feestcollectie, feest make-up in store,...
5. Zorg voor bijverkoop 'promo's' aan de kassa (zoals in een tankstation, maar dan vb. mandjes met sleutelhangers, lipglossjes, handschoenen, juweeltjes,...)
6. Maak een korte video en neem je klanten mee backstage in je 'kerstwinkel', de kerstetalage en deel met hen inspiratie voor kadootjes, outfits etc. Deel dit op je Facebook (Live), Instastories (IG TV), You Tube...
7. Stuur je klantenbestand via email 'weetjes' over je zaak in December ; vb. nieuwe collecties, trends, openingszondagen, events...
8. Werk samen met vb. een andere zaak in je stad, dorp of straat vb. bloemist, bakker, decostore, schoenenzaak... en versterk elkaars verhaal, deel klanten.
9. Vul je hoekje met 'laatste stuks' goed aan, ook in December. Op die manier kan je heel wat verkopen dat dus niet in de solden moet en klanten zijn blij met alvast een 'koopje'.
10. Verwelkom je klanten hartelijk zodat ze zich goed voelen bij je in de winkel en je op deze manier echt de kans vergroot dat ze bij je gaan aankopen.
11. Lanceer je kadobon op social media in een super aantrekkelijke verpakking die past bij je doelgroep. Klanten die geen inspiratie hebben, worden zo wel aangetrokken om die kadobon bij jou aan te kopen.
12. Als je met een team samenwerkt, kan je de teamspirit versterken door doelen te stellen in de maand December met een mooie beloning zodra doel bereikt. (vb. etentje, teambuilding uitje,...). Zo blijft de focus aanwezig.
13. Check je openingstijden in December. Ben je open als je doelgroep 'tijd' heeft om te shoppen. Blijf indien mogelijk wat later open in de dagen voor Kerst en uiteraard zondagen.
14. Organiseer een winactie online die klanten kunnen afhalen bij jou in de winkel (offline) voor Kerst. Dit geeft je veel bereik online alsook offline is kans groot dat je klant toch nog andere leuke dingen ziet.
15. Geef de klant iets mee van je winkel vb. een bedankkaartje of een leuke shoppertas waar je logo, look & feel van je winkel weer in terugkomt. Klanten delen dit vaak graag op social media.
16. Creëer je eigen Xmas hashtag : #...wishes, #christmasby..., #Xmasvibesat.....
17. Heb je iets buiten je winkel staan zodat je beter opvalt? (vb. vlaggen, stoepbord, kaarsen, kerstboom,...)

18. Inspireer klanten tijdens de feestmaand met outfits die je zelf draagt in de winkel. Neem foto's van je outfit, deel ze in je Instastories of op FB. Deze persoonlijke input doet connectie groeien met je klant.
19. Werk samen met een influencer die een 'unboxing' kan doen met items van bij jou of die bij je in winkel een doorpas kan doen van haar favoriete items.
20. Zijn er bepaalde kerstservices die je aanbiedt? Vb. in je online shop; gratis verzending, snelle levering, ...
21. Bij een verkoop luister je vooral naar je klant en stelt vragen. Je klant moet 90% aan het woord zijn. Zo kom je meer te weten over je klant en kan je zijn/haar 'probleem' oplossen.
22. Stel niet de vragen 'Als ik je kan helpen, vraag je het maar...' of 'Kan ik je helpen?' Verwelkom de klant met een hallo. Laat hen even genieten van je aanbod en winkel en geef hen daarna een complimentje. Zo geraak je aan de babbel en ben je vertrokken.
23. Zorg voor een heerlijk geurtje in de je fashionboetiek (offline natuurlijk ;-))
24. Plaats 'goedkopere' trendy items bij de ingang. Als ze één keer iets vasthebben om te kopen, is klant vaak geneigd om nog iets bij te nemen.
25. Toon op je social media een foto of filmpje van je winkel vol met klanten die aan het shoppen zijn. Klanten trekken klanten aan en dit maakt nieuwsgierig om ook een bezoekje te brengen aan je shop.
26. Zet elk weekend een productgroep in de kijker met een leuke deal erbij. Vb. bij aankoop van 2 sweaters ontvang je een gratis sjaal naar keuze. Enkel dit weekend. Zo zorg je voor schaarste en dit verkoopt.
27. Heb je een kerstboom in je winkel? Laat klanten er hun wens in hangen. Kies een winnaar op Nieuwjaar en bedank je trouwe klanten alsook korte Nieuwjaarsboodschap naar je klanten toe.
28. Zorg dat je team in de winkel (begin December) een duidelijke rolverdeling heeft alsook geef hen storytelling bij de producten. Zodat ze deze verhalen kunnen vertellen aan de klant.
29. Maak in je hoogtepunt op Instagram een aparte 'Xmas hoogtepunt' waarin je alle stories bewaard die je collecties, producten, sfeer etc. tonen tijdens de feestmaand.
30. Geniet van deze maand, wees niet te hard gefocust op je omzet, maar help je klanten met passie en geef hen een ongelooflijk gevoel. Als je dit geeft, zie je dit zeker terug in je omzet.