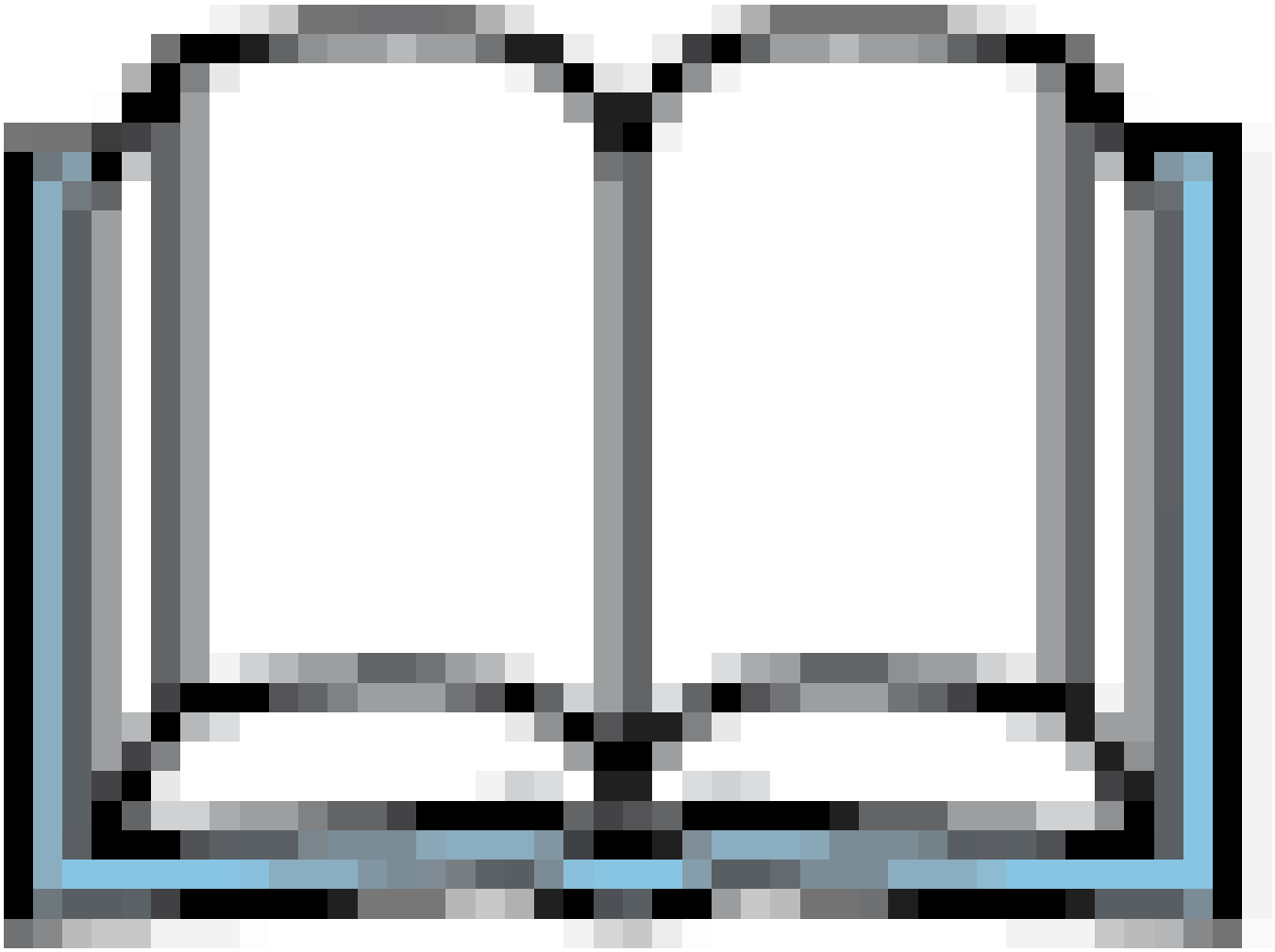
De looproute in de boekhandel

12-01-2015 14:02



Wie de opbrengst per vierkante meter in zijn boekhandel wil optimaliseren, doet er goed aan zich te verdiepen in de looproute van zijn boekwinkel. Hoe richt je je winkel het best in? Waar moet je rekening mee houden? Hoe kun je het onderbewustzijn van de klanten beïnvloeden?

Vroeger stonden alle boeken in de boekhandel netjes in de kast en waren alleen de ruggen zichtbaar. Enkele

decennia geleden, met de komst van de inloopwinkels en de superstores, kwam daar verandering in. Dat was het moment dat de retaildeskundigen zich met de boekwinkel gingen bemoeien. Zij leerden boekhandelaren dat boeken die ‘en face’ werden getoond, waarvan het omslag goed zichtbaar was, beter liepen dan boeken waarvan alleen de rug zichtbaar was. Dat bracht natuurlijk een probleem met zich mee: het kostte ruimte, waardoor boekhandelaren minder titels op voorraad konden houden. Een van de manieren om dat probleem op te lossen was meer tafel in de boekhandels neerzetten met daarop stapels boeken. Het gevolg was dat de bewegingsruimte kleiner werd en de looproute belangrijker.

Hans van der Klis