



VERBETER DE RUIMTE BEGIN BIJ DE VLOER

Een nieuwe winkelvloer
in één nacht



De retailsector moet als geen andere branche meegaan met zijn tijd. Een nieuw interieur om de zoveel jaar is niet alleen noodzakelijk, het leidt vaak ook tot een aanzienlijke omzetgroei. Maar gesloten deuren kosten geld. De verbouwing moet dus niet lang duren. Met deze whitepaper krijgt u inzicht in de verschillende vloeren die geschikt zijn voor zo'n spoedoperatie. Ook leest u waar u 'vloer-technisch' gezien op moet letten als u gaat restylen. Daarnaast bekijken we enkele retails trends die belangrijk zijn als u een renovatie overweegt.

The Society Shop, de Pipoos hobbywinkels en Hans Anders. Drie willekeurige Nederlandse winkelketens die allemaal aangeven dat de omzet aanzienlijk stijgt na de verbouwing. The Society Shop bevindt zich midden in een grootscheepse restyling en meldt dat de omzet bij de reeds verbouwde winkels tussen de 20 en 30% meer groeit dan die bij de 'oude' winkels. Pipoos gaat uit van een omzetgroet van 15% per verbouwing en Hans Anders Nederland geeft aan dat een grondige restyling al binnen enkele maanden leidt tot hogere inkomsten.

BINNEN 24 UUR EEN NIEUWE ZAAK

FEIT

Klanten kopen eerder in een nieuwe ruimte.



AANDACHTSPUNTEN & TRENDS

FEIT

Snelheid vloer leggen is
cruciaal voor retailers.

Een verbouwing lijkt dus zinvol, maar waar moet een retailer op letten als hij zijn interieur aanpast of zijn zaak grondig verbouwt? Het eerste aandachtspunt is snelheid. Hoe sneller de verbouwing, hoe minder inkomstenderving de eigenaar lijdt. Daarnaast komt een lange verbouwing de relatie met de klanten niet ten goede. Laat de renovatie dus door betrouwbare partijen uitvoeren zodat u ook snel en in één keer klaar bent.

Studies tonen aan dat de omzet stijgt met natuurlijk licht omdat mensen zich prettiger, vrijer en minder opgesloten voelen en dus langer in een winkel blijven.

Geef eerst, ontvang later

Kies – als het even kan – voor *asynchrone wederkerigheid* bij de inrichting en uw retail concept. Ofwel: geef eerst en ontvang later. Dit is voor veel 'oude' winkeliers en retailers (van voor het internet) een totaal andere benadering. Ze waren gewend dat klanten vanzelf binnenkwamen. Univé laat zien hoe het anders kan. Vorig jaar opende de verzekeraar een pop-up clubhuis in Den Haag. In een huiskamerachtige, gelegenheid waar goede koffie wordt geschonken kunnen clubleden ook terecht voor bijvoorbeeld een medicijncheck-up, huidscan of een cholesterolmeting. Zonder iets te hoeven betalen.

ONDERSCHIED & VERRAS

FEIT

De winkel krijgt een andere functie doordat klanten vooral online oriënteren.

Meer dan ooit moet een retailer meerwaarde bieden. Met name doordat de concurrentie van online winkels alsmaar toeneemt. De oriëntatie op een aankoop gebeurt tegenwoordig vooral online. Fysieke winkels krijgen hierdoor een andere functie. Ze zijn steeds meer een service- en ontmoetingsplek. Een ruimte waar bovendien van alles te ontdekken en beleven valt. Zo hebben consumenten een reden om de fysieke winkel te bezoeken, waar ze verleid worden tot aankopen en graag de volgende keer terugkomen. Voor spelbaarheid in de winkel is een dooddoener, dus dat moet worden overwonnen.

Blurring

Blurring is een opkomende trend en bestaat uit brancheervaging. Bijvoorbeeld een winkel die ook een koffiebar huisvest. Of meerdere kleine retailconcepten die samen een ruimte huren en invullen. Neem House of Men. Het mini-warenhuis in Amsterdam verkoopt kleding voor mannen, en heeft ook een biljart en barbershop in de winkel. Dit alles om de beleving van de bezoeker te vergroten. Blurring zorgt er voor dat zonering – visueel duidelijk maken waar wat zich bevindt in de winkel – steeds belangrijker wordt.





RAPPE VLOEREN

FEIT Marmoleum Click en Allura staan bekend om hun snelheid bij het leggen.

Terug naar het eerste aandachtspunt: snelheid. Welke vloeren zijn geschikt voor een snelle verbouwing? Zowel linoleumtegels (de duurzame variant) als vinylstroken en -tegels passen perfect bij zo'n klus. Forbo Flooring levert bijvoorbeeld Marmoleum Click, een makkelijk en snel los te leggen vloersysteem. Voordeel van Marmoleum Click is dat u het zelfs kunt installeren op een ondervloer die niet helemaal glad en egaal is. Een nadeel is de akoestiek; het loopgeluid van zo'n vloer ligt hoger dan het loopgeluid van een vloer

die direct op de ondervloer is vastgeplakt. Maar weer lager dan laminaat of hout. Marmoleum Click biedt verder designvoordelen. Zo zijn er tegels in drie maten, heel veel kleuren beschikbaar en er zijn zelfs dessins met reliëf. Bijvoorbeeld een plank met fraai houtdessin. De tegels klikken probleemloos aan elkaar dankzij een gepatenteerd 5G vergrendelingsysteem. Dit systeem met een tegeldikte van 9,8 mm maakt Marmoleum Click ijzersterk en geeft het product een lange levensduur.

Vinyl

U kunt ook kiezen voor vinyl, ook wel pvc genoemd. Forbo levert Allura Flex. Dit zijn loslegtegels en -stroken met een natuurgetrouwe uitstraling in bijvoorbeeld hout- of steenlook. Flex is beschikbaar in twee verschillende kwaliteiten: een sterke 0,55 top laag of een oersterke 1,0 top laag. Grootste voordeel van Flex tegenover reguliere pvc-stroken is de installatie, die met een fixeer wordt gedaan. Hierdoor is de vloer ook weer eenvoudig te verwijderen, zijn beschadigde stroken gemakkelijk te vervangen en kunt u de vloer meteen in gebruik nemen. Het biedt niet alleen snelheid, maar u kunt zelfs verbouwen zonder de zaak leeg te halen. U doet eerst de ene helft van de winkel, plaatst vervolgens de meubels hierop en doet daarna de andere helft van de winkel. Voorwaarde is wel dat de ondervloer vlak is. Als u eerst moet egaliseren, kost het wat meer tijd.

Als we Allura Flex vergelijken met Marmoleum Click dan heeft Flex een prettigere akoestiek. Nadeel van Flex tegenover Click is dat de ondervloer vlakker moet zijn.





VERDERE AANDACHTSPUNTEN AANSCHAF VLOER

FEIT Naast snelheid zijn bij de aanschaf van een vloer de akoestiek, beleving en het onderhoud 3 belangrijke factoren bij retail.

Akoestiek

Waar houdt u verder rekening mee als u een vloer koopt? Een goede akoestiek is belangrijk want uw klanten komen om te ontspannen en u wilt uw klanten ook graag verstaan. Een houten vloer is bijvoorbeeld fraai, maar maakt lawaai als er met hakken overheen gelopen wordt. Ook beton weerkaatst geluid. Maar moet u dan overal tapijt neerleggen? Wat lastiger is schoon te maken, maar wel het geluid dempt. Of kiest u voor een niet-zwevende vloer zodat u geen last heeft van klosgeluiden? Met een vinylvloer creëert u de look van hout of steen zonder akoestieke overlast en hetzelfde geldt voor linoleum met betonlook, dat sprekend op een gietvloer lijkt.

Een goede binnenkomer

Bezoekers van een winkel vegen meestal niet eerst hun voeten als ze binnenlopen. Dus als u geen goede entreemat heeft, vervuult de winkel snel. Eerste tip is dan ook om een goede entreemat te installeren en – indien mogelijk – hiermee buiten al te beginnen, bijvoorbeeld met een Nuway profielmat. Heeft u binnen beperkte ruimte voor een entreemat? Kies dan voor een extra effectieve mat tegen vuil en vocht, bijvoorbeeld Coral Duo. Deze mat is specifiek bedoeld voor korte entrees, neemt veel vocht op en houdt vuil vast. Daardoor blijft de achterliggende vloer droger, schoner en hoeft u die dus niet de hele tijd te stofzuigen of dweilen.

ONDERHOUD

FEIT 86% van de levensduurkosten van een vloer bestaat uit onderhoudskosten.

Veel winkeleigenaren willen een vloer die eenvoudig is schoon te houden zoals een vlakke vloer van linoleum of vinyl/pvc. Wilt u wel de uitstraling van tapijt, maar niet de schoonmaakperikelen? Kies dan voor een hybride product zoals Flotex. Door de pvc-rug en de nylon garens kunt u het nat schoonmaken en trekt vuil en vocht er niet in. Zo heeft u wel een zachte vloer met bijbehorende uitstraling, maar heeft u geen kostbare sproeiextractiemethodes nodig voor de schoonmaak.

Beleving

Zoals eerder gezegd, is het voor retailers noodzaak om zich te onderscheiden van andere winkels en webshops, en beleving te creëren. Met de vloer heeft u een legio aan mogelijkheden. Denk bijvoorbeeld aan een digitaal geprinte vloer met elk denkbare afbeelding of kunstwerk erop. Maar ook met reguliere vloeren zoals Marmoleum, Eternal of Allura is veel mogelijk. Zo heeft C&A gekozen voor een speciale corporate tegel in Allura-kwaliteit. De tegel is speciaal voor C&A ontwikkeld en is ook exclusief voor C&A beschikbaar. Maar ook met een 'gewone' collectievloer kunt u zich onderscheiden. ANWB bijvoorbeeld gebruikt betonlook Marmoleum. Bezoekers van de ANWB vinden via routepijlen op de vloer eenvoudig



de weg naar de gewenste afdeling. Ook bij de entree is van alles mogelijk. Uw logo, een andere fraaie afbeelding of een unieke tekst op een Coral entreemat bijvoorbeeld.

De vloer is verder een uitstekend zoneringsinstrument dat steeds belangrijker wordt door de opkomende blurring-trend. Denk aan het gebruik van verschillende kleuren en dessins van één soort vloer. Of combineer verschillende vloeren als linoleum, tapijt, hout, steen en vinyl. Zo wordt het verschil tussen het shop- en horecagedeelte meteen duidelijk, net als de looproute en kassazone.



DUURZAAMHEID

FEIT

Retailers kunnen met duurzaamheidsmaatregelen de klantbeleving, medewerkersprestaties en economische prestaties verhogen.

Dat concludeert het rapport 'Health, Well-being and Productivity in Retail: The Impact of Green Buildings on People and Profit' van de World Green Building Council. Het rapport geeft retailers handreikingen om van een duurzamere en gezondere winkel te creëren. De onderzoekers ontwikkelden daarvoor een framework waarmee retailers aan de slag kunnen. Dit Retail Metrics Framework gaat in op drie onderdelen. Ten eerste de omgeving. Onderwerpen als verlichting, luchtkwaliteit en akoestiek komen hierbij aan bod. Ten tweede wordt ingegaan op de beleving, voor

klanten én medewerkers. Ten derde behandelt het framework ook de economische prestaties die met duurzaamheidsmaatregelen zijn te behalen. Dankzij duurzaamheidsmaatregelen neemt de productiviteit van medewerkers toe en gaat het ziekteverzuim omlaag. Voor bezoekers geldt dat ze meer kopen en langer verblijven in een duurzamere winkel. Ook de klant loyaliteit neemt toe. Naast het framework geven de onderzoekers aan wat de volgende stappen zijn in het verduurzamen van winkelcentra.

**Maak een afspraak met
onze accountmanager**



Jetse de Jong
06-53391433
jetse.de.jong@forbo.com

Forbo Flooring BV

Postbus 13
1560 AA Krommenie
Tel: (075) 647 7880
Fax: (075) 628 3771
contact@forbo.com
www.forbo-flooring.nl

Volg ons op

