

Even
vragen
aan



Dr. Bram van den Bergh
 – onderzoeker

Snel langs het goedkope spul in de winkel

Dr. Bram van den Bergh van de Rotterdam School of Management ontdekte een manier om winkelende mensen sneller of juist langzamer langs te schappen te laten lopen.

Hoe werkt het?

Door strepen op de vloer van een winkel te plakken, kun je de loopsnelheid van een klant beïnvloeden. Door de lijnen kort achter elkaar te plaatsen, ga je onbewust langzamer lopen. Door een grotere ruimte tussen de lijnen versnel je juist.

Hoe kan dat?

De strepen met veel ruimte ertussen wekken de illusie dat het gangpad korter is en dat motiveert om sneller te lopen. Denk aan een stempelkaart: als je stempelkaart bijna vol is, ga je meer je best doen om hem vol te krijgen.

Waarom is de loopsnelheid van klanten relevant?

Er zijn veel factoren die beïnvloeden of een klant een product koopt of niet, zoals de kleur van een verpakking of de tekst die erop staat. Als je snel langs een schap loopt, zie je niet alles. En wat je niet ziet, zul je ook niet kopen.



Strepen op de vloer bepalen de loopsnelheid van klant

Moeten we dan stapvoets door de supermarkt gaan?

Nee, dat zou voor opstoppingen zorgen. De ondernemer kan met de lijnen spelen door klanten trager langs duurdere

producten te laten lopen en sneller bij de goedkope spullen.

Wat heeft de klant hier aan?

De strepen helpen je efficiënter boodschappen doen. Langs bepaalde schappen wil je misschien wat langzamer lopen om te kunnen kiezen: wil je vanavond worst, hamburger of biefstuk eten? Maar je wil zo snel mogelijk naar de flessen tomatensaus toe.

Is deze techniek op meer plekken toe te passen?

Zeker. Bijvoorbeeld op luchthavens en treinstations, waar mensen snel van a naar b moeten lopen. Of in zwembaden, waar je mensen juist graag vertraagt zodat ze niet uitglijden.

