

# VOLDOENDE PRIMAIRE LEVENSBEOHOEFTE BIEDEN

## ETEN & DRINKEN

Als er voldoende opties zijn voor eten & drinken zijn klanten meer geneigd om langer in de winkel te blijven. Verder zullen de klanten ook positiever zijn over de winkelervaring.



## SANITAIRE VOORZIENINGEN

Het beschikbaar stellen van sanitaire voorzieningen zorgt ervoor dat de ervaringen van de klanten positiever worden. Een negatieve ervaring op dit gebied kan tot een erg slechte ervaring zorgen.

## VEILIGHEID

Het gevoel van veiligheid en betrouwbaarheid geeft de klanten de neiging om eerder terug te komen in de winkel en zich hier ook positief over uit te laten.



## THUISGEVOEL

Uit onderzoek is gebleken dat bedrijven met een huiselijk gevoel de klanten aanzet om het bedrijf te promoten. Dit betekent mond tot mond reclame, dit is een van de effectiefste manieren van reclame.