



Ondernemen
met **ReadShop**

Word een lokale held!

READ
SHOP

Welkom bij ReadShop

ReadShop is een laagdrempelige, uitnodigende inloopwinkel met een ruim en uitgebalanceerd assortiment boeken, tijdschriften, wenskaarten, kantoorartikelen en serviceproducten. Er zijn ruim 130 winkels, verspreid over verschillende dorpen, wijken, buurten en stadscentra in heel Nederland. De winkels worden gerund door zelfstandig ondernemers. Deze lokale ondernemer kent zijn klanten goed. Het assortiment wordt ook afgestemd op de lokale vraag en bereikt daardoor een zeer diverse doelgroep. Deze persoonlijke aanpak en het deskundig advies van de lokale ondernemer maakt ReadShop tot ReadShop.



Wederkerige samenwerking

Wij vinden onze ondernemers het allerbelangrijkste van onze organisatie en dus staan ze altijd in het middelpunt. Een groot deel van ons succes drijft immers op de gedrevenheid van de ondernemers met wie we op basis van franchising samenwerken. Zij maken op hun beurt graag gebruik van onze jarenlange ervaring in de branche.

Voor starters en zelfstandigen

Franchisen bij ReadShop kan voor verschillende soorten ondernemers aantrekkelijk zijn. Voor startende ondernemers is het fijn om meteen met een sterke basis te kunnen beginnen. En voor bestaande (zelfstandige) winkels die met ReadShop in zee gaan, kan een samenwerking net die nieuwe impuls geven waarop zij zitten te wachten. Het is ook mogelijk een vestiging te openen als combinatiewinkel met bijvoorbeeld een drogisterij.

ReadShop wordt door klanten vaak gezien als meer dan een boekhandel alleen. Het is een laagdrempelige inloopwinkel waar het sociale aspect hoog in het vaandel staat. Iedereen in Nederland is een potentiële klant van ReadShop. Daar zijn onze winkels op ingericht; we willen dat iedereen zich prettig en welkom voelt. Maar ook ons assortiment is erop afgestemd; we willen vernieuwen en inspireren en zo het aantal loyale ReadShop klanten jaarlijks verder vergroten.

Franchising heeft zijn voordelen

Samenwerken met ReadShop geeft je als ondernemer meer mogelijkheden. Alle ReadShops zijn ingericht volgens een beproefde winkelformule, waarvan de producten, service en beleving zijn afgestemd op de lokale markt en de klant. Dit zorgt ervoor dat elke ReadShop dezelfde sfeer ademt en een vertrouwd gevoel oproept bij jouw klanten. In de volle breedte van de bedrijfsvoering word je als ondernemer ondersteund. Zaken zoals inkoop, winkel-automatisering, logistiek en marketing zijn allemaal geregeld.

Advies en praktische hulp voor jouw onderneming

Met jouw bedrijfsplan als uitgangspunt kun je vanaf het begin rekenen op deskundige en heldere begeleiding. Je kunt gebruikmaken van een overzichtelijk handboek en deelnemen aan trainingen en workshops. Er is een areamanager die je vanaf de start begeleidt en waar je voor al je vragen over verkoopstrategieën, bedrijfsvoering en marketing terecht kunt. Om je te ondersteunen bij specifieke vraagstukken, staan er diverse specialisten voor je klaar op het gebied van bijvoorbeeld financiën en winkelinrichting. Voor meer gangbare zaken kun je altijd terugvallen op onze klantenservice of intranet (Keephub).

In de combinatiewinkel, bijvoorbeeld met DA Drogisterijen, staan deskundig advies, een ruim assortiment en een prettige winkelomgeving centraal. Het grote voordeel van deze combinatie: meer omzet met relatief lagere kosten. Er is immers één winkelruimte, één administratie. Daarnaast trek je een breder publiek.

Persoonlijke begeleiding is key

Als ondernemer krijg je regelmatig bezoek van je areamanager. Deze biedt ondersteuning op commercieel, financieel en operationeel gebied. Ook wordt je automatisch lid van belangenvereniging ReadShop(*pers*). Het bestuur van de vereniging wordt gekozen door de leden.

In overleg met het franchisebestuur worden er elk jaar een aantal regioavonden georganiseerd. Een mooie kans om collega-ondernemers te ontmoeten. Dat kan ook op de relatiedag – onder de naam Audax JaarMarkt – die één keer per jaar georganiseerd wordt en volledig in het teken van inspireren en verbinden staat.

De financiering van jouw winkel

In de praktijk blijkt het voor (startende) ondernemers die willen lenen niet altijd gemakkelijk om een passende lening bij een bank te krijgen. Wij kunnen je helpen met het vinden van de juiste financieringspartij. Voor verzekeringen zijn collectieve tariefafspraken gemaakt.

Landelijke, lokale en instore communicatie

Aan alle reclame-uitingen voor ReadShop ligt een goed doordacht marketingplan ten grondslag. De doelstelling hiervan is het merk zo sterk mogelijk te maken en lokale bekendheid te geven. Waardoor we klanten steeds weer reden geven om naar de winkel te komen.

De marketingafdeling werkt onder meer verschillende middelen uit. Zo verschijnen er regelmatig (online) folders en ontvangen alle ReadShops bijbehorende instore materialen. Via readshop.nl, nieuwsbrieven en onze social mediakanalen bereiken we duizenden potentiële klanten per week. Door deze actuele omnichannel aanpak weten we klanten te verleiden tot winkelbezoek en telkens weer te verrassen.

Het ReadShop assortiment

We voeren naast een actueel assortiment



boeken ook producten zoals tijdschriften, papier- en schrijfwaren, wenskaarten en cadeaukaarten. Deze producten nodigen uit om snel even binnen te komen. Hetzelfde geldt voor service-artikelen als postzegels, het assortiment van de Nederlandse Loterij en tabakswaaren. Afhankelijk van de lokale marktomstandigheden kan een PostNL, Geldmaat of ING Digitaal Service Punt in de winkel worden geplaatst. De wisselwerking tussen de verschillende assortimentsgroepen is bewezen omzet verhogend. Kennis hierover is van groot belang. ReadShop werkt daarom nauw samen met geselecteerde leveranciers om resultaten te optimaliseren. Ook worden continu de mogelijkheden voor aanvullend assortiment onderzocht.

Eigen inbreng

ReadShop onderscheidt zich door vrijheid in verbondenheid. Ondersteuning en begeleiding gaan hand in hand met eigen inzicht en ondernemerschap. Als ondernemer bepaal je zelf de aantallen van de artikelen die je opneemt. Naast de verplicht af te nemen onderdelen, die zijn vastgelegd in het marketingplan, kies je uit een aantal



“Sommige klanten zijn onderdeel van mijn dagelijkse leven. Ik zie ze meerdere keren per week: ze komen even kijken, dat ene kaartje kopen, een pakketje halen of gewoon even kletsen.”

**Miriam, eigenaar
ReadShop Rosmalen**



facultatieve onderdelen waarop je kunt intekenen. Zo maak je je winkel echt eigen.

De toegevoegde waarde van readshop.nl

Het grote voordeel van readshop.nl is dat klanten onze producten kunnen bestellen waar en wanneer ze willen en ze vervolgens bij je in de winkel gratis af kunnen halen (click en collect). Dat levert weer extra winkelbezoek op. En klanten vinden het op hun beurt prettig om menselijk contact met jou en jouw medewerkers te hebben. Op de site staat bovendien actuele informatie, zoals de locatie van jouw winkel, openingstijden en de lopende acties en aanbiedingen. Daarnaast heb je de mogelijkheid om een product dat je toevallig niet meer op voorraad hebt, te bestellen en zelfs bij de klant thuis te laten afleveren. Deze omzet via readshop.nl komt dan weer deels ten goede van jouw winkel.

Jij bent je winkel

Ondanks alle via het servicekantoor geregelde zaken is geen enkele ReadShop hetzelfde. Jij en jouw klanten maken het verschil. Binnen de franchiseovereenkomst met ReadShop is

er dan ook voldoende ruimte om op jouw eigen manier te ondernemen. Centraal doen we wat we het beste gezamenlijk kunnen doen, in jouw winkel doe jij waar jij het beste in bent; lokaal ondernemen. Zo maken we samen een succes van jouw eigen zaak.

Pas jij bij ReadShop en past ReadShop bij jou?

Voor een succesvolle samenwerking moet het natuurlijk klikken. Beide partijen moeten er een goed gevoel over hebben. Als je geïnteresseerd bent, gaan we ervan uit dat je van mensen houdt en van hun verhalen; dat je affiniteit hebt met wat ReadShop biedt. Daarnaast moet je als franchisenemer aan een aantal voorwaarden voldoen. We verwachten dat je ondernemend en ambitieus bent, dat je minimaal MBO werken denkniveau hebt en dat je van de detailhandel houdt. Financieel moet je rekening houden met een eigen startkapitaal van 20% van de totale investering. De investeringshoogte is afhankelijk van de specifieke situatie.



“Het is meer dan een boekhandel.
Alles wat met het leven te maken heeft:
dat hebben we.”

Tineke, eigenaar ReadShop/DA combi-winkel in Schildwolde

“Samen met mijn vriend en vader ben ik eigenaar van een ReadShop/DA combi-winkel in het pittoreske Schildwolde in Groningen. De winkel is zo ingericht dat het één pand is: met aan één kant DA en aan de andere kant ReadShop. We lopen heen en weer en hebben twee kassa's, maar we kunnen alles op elke kassa afrekenen. Mensen kunnen hun boek dus ook in het DA-gedeelte afrekenen en laten inpakken. Alles kan overal!

We kennen iedereen

Ik ben ooit begonnen met de Pabo en heb vijf jaar voor de klas gestaan maar daar lag mijn passie niet. Nu ga ik elke dag huppelend naar m'n werk. Ik vind het contact met klanten geweldig en ken ze bijna allemaal. Mensen vertellen bijvoorbeeld: 'Ik heb een doosje paracetamol nodig, want ik heb zo'n last van m'n rug'. En met boeken net zo: 'Ik neem dit leuke prentenboek want ik heb net een kleindochter gekregen'. Je raakt echt in gesprek.

“Met een combi-winkel zet je echt een compleet plaatje neer.”

Groot assortiment

Klanten komen bij me met allerlei vragen, dus ik zorg dat ik goed bij ben: zowel qua medicijnen als qua boeken. Ik ben ook gek op de cadeautjes die we verkopen. Dat assortiment stel ik zelf samen. Ik krijg er echt

een kick van als alles lekker loopt; als ik zie dat de omzet goed is en dat mensen tevreden de winkel uitgaan.

“Mensen durven me alles te vragen en dat vind ik heel fijn. Ik weet best wel veel van bepaalde klanten en dat vertrouwen is mooi.”

Persoonlijke invulling

De winkel is inmiddels echt eigen geworden. We hebben extra tafels en de balie staat vol, maar niet te vol. Het verbaasde me in het begin met hoeveel vertegenwoordigers je in gesprek bent, met allemaal geweldige producten. Na een tijdje ontdek je: wat werkt wel en wat werkt niet. Over tien jaar sta ik hier nog steeds, ik heb nooit spijt gehad. Ik had het meteen moeten doen, maar dat weet je pas achteraf. Ik vind het schitterend.”

De voordelen op een rijtje

- **Aansluiten bij een formule die al sinds 1992 bestaat**
- **Samenwerken voor betere bedrijfsresultaten**
- **Landelijke, lokale en instore communicatie (zowel online als op de winkelvloer)**
- **Ondersteuning bij de bedrijfsvoering**
- **Individuele deskundige en heldere begeleiding**



Contact

Ben je enthousiast en heb je vragen?
Bel met 088 – 133 84 31 of mail naar
ondernemerworden@readshop.nl.

We maken graag kennis met je!



READ
SHOP