

24 FEBRUARI 2025



NEW YEAR NEW ME

De nieuwsbrief van MTM



Plannen 2025

Het nieuwe jaar is begonnen en wij bij MTM hebben niet stilgezeten! Tijdens een strategische sessie hebben we als organisatie gekeken naar waar we op lange termijn naartoe willen met MTM, wat ons energie geeft en wat we bij ons merk vinden passen. Met deze inzichten hebben we een duidelijk plan voor 2025 opgesteld. Onze plannen zijn ambitieus, maar we zijn ervan overtuigd dat we ze kunnen realiseren:

1. Het creëren van een groot netwerk van kraamhouders die passen bij ons merk – We willen een breed en divers aanbod van kraamhouders die onze visie delen.
2. Meer naamsbekendheid creëren – We willen zorgen voor meer bezoekers in Tilburg, en daarmee winstgevendere markten organiseren.
3. Meer beleving toevoegen aan onze markten – Het gaat niet alleen om de producten, maar om de ervaring! We willen extra beleving toevoegen om onze markten uniek te maken.
4. Onze bedrijfsvoering professionaliseren – Efficiëntie en professionaliteit staan centraal om de organisatie te versterken.
5. Financieel een gezond bedrijf worden – We willen een stevige financiële basis leggen om door te groeien.

Om deze doelen te bereiken, hebben we al flinke stappen gezet: we hebben belangrijke contacten gelegd en ketenpartners toegevoegd aan ons bedrijf. Daarnaast hebben we een gedetailleerd financieel plan en marketingplan voor 2025 geschreven. We hebben grote plannen voor dit jaar, en zijn van plan om vier markten te organiseren. De data die al bekend zijn, zijn voor de Lentefair op 18 mei 2025 bij Bos & Co, en de Ibizamarkt op 31 mei - 1 juni 2025 bij De Zeven Geitjes. De inschrijvingen zijn geopend en kunnen via onze website worden gedaan.

IN DIT NUMMER

PLANNEN 2025

**TIPS VOOR EEN
GOEDE
VERKOOP OP
DE MARKT**

**EEN TERUGBLIK
OP VORIG
JAAR**

Tips voor een goede verkoop

Als kraamhouder wil je natuurlijk dat je producten goed verkopen. Hier zijn tien praktische tips die je kunnen helpen om je verkoop te verbeteren:



Een terugblik op vorig jaar

Wat een geweldig jaar hebben we gehad! 2024 was het eerste jaar waarin wij als MTM samen drie markten hebben mogen organiseren, en we zijn ontzettend trots op wat we hebben bereikt. We hebben mogen groeien als bedrijf en hebben veel geleerd in het proces. We willen van deze gelegenheid gebruikmaken om alle kraamhouders te bedanken voor hun deelname, hun waardevolle input en het meedenken om ons bedrijf te laten groeien. Jullie gezelligheid en passie hebben ons geïnspireerd om het in 2025 nog beter te doen! We kijken vol enthousiasme uit naar de toekomst en kunnen niet wachten om samen met jullie verder te groeien.

Met hartelijke groet,

Willeke & Kim,
Het MTM-team

1. Zorg voor een aantrekkelijke kraam – Een opgeruimde, goed ingerichte kraam trekt de aandacht.
2. Presenteer je producten op ooghoogte – Klanten zijn eerder geneigd om je producten te bekijken als ze op ooghoogte staan.
3. Bied samples aan – Laat klanten je producten eerst uitproberen of proeven.
4. Wees vriendelijk en benaderbaar – Een glimlach en een vriendelijk woord kunnen het verschil maken.
5. Vertel het verhaal achter je product – Mensen kopen liever iets met een persoonlijk verhaal of een uniek achtergrond.
6. Zorg voor goede verlichting – Verlichting kan de uitstraling van je producten enorm verbeteren, vooral in de avond.
7. Maak gebruik van aanbiedingen – Korting of bundelaanbiedingen trekken vaak extra klanten.
8. Plaats je bestsellers vooraan – Zet je populairste producten op een prominente plek.
9. Houd je kraam schoon en opgeruimd – Een nette en georganiseerde kraam ziet er professioneel uit en trekt meer klanten aan.
10. Wees zichtbaar en spreek klanten aan – Wees niet bang om klanten aan te spreken en hen te vertellen wat je verkoopt. Proactief zijn werkt vaak goed!

