

TWEEDEHANDSBEURZEN



BEURSOPZET

Op deze pagina leggen we uit hoe onze beurs werkt en waarom we dat zo doen. Want sommige dingen doen we net even anders dan je misschien van andere (kinderkleding)beurzen gewend bent. We leggen onze werkwijze graag uit! Want tijdens de corona-tijd hebben we een aantal interessante ontdekkingen gedaan. Onze werkwijze:

1. Voor de verkopers werken we met het **consignatiemodel** (zie de uitleg hieronder).
Alle *spelregels voor verkopers* lees je op de pagina [Spelregels Kledingverkoop](#) en de pagina [Spelregels Speelgoedverkoop](#).
2. Verkopers krijgen een **verkooppakket** met prijskaartjes en alles wat verder nodig is om het aanleveren en terug sorteren van de artikelen goed te laten verlopen.
3. Kopers komen shoppen in een tijdvak met een bepaalde tijdsduur: **winkelen op afspraak**.
4. Zowel kopers als verkopers betalen mee aan onze onkosten (zaalhuur, materialen, eten/drinken voor onze vrijwilligers) **naar rato** van wat er verkocht is. Kopers betalen bij de kassa 10% extra. Verkopers krijgen 85% van de verkoopprijs uitbetaald – we houden 15% in als consignatievergoeding. Dus koop of verkoop je veel, dan draag je meer euro's bij in de onkosten.

Hieronder staat meer uitleg over het consignatie systeem, het verkooppakket en waarom we voor 'winkelen op afspraak' hebben gekozen.

CONSIGNATIE

Het consignatie systeem betekent dat wij artikelen namens de verkoper verkopen. De verkoper blijft eigenaar van een artikel totdat het artikel verkocht is (dan is de koper de nieuwe eigenaar). De verkoper betaalt ons daarvoor inschrijfgeld en een percentage van de verkoopprijs. De verkoper krijgt alle niet-verkochte artikelen terug, want de verkoper is daar nog steeds de eigenaar van. Voordelen:

- Je hoeft als verkoper niet zelf aanwezig te zijn, je spullen uit te stallen en met kopers te onderhandelen over de verkoopprijs. Dus ook geen gedoe met wisselgeld of betaalverzoeken.
- Je maakt als verkoper weinig vaste kosten: alleen het inschrijfgeld. De consignatievergoeding betaal je alleen over de artikelen die *verkocht* zijn.
- Wij als organisatie doen er alles aan om de artikelen zo goed mogelijk te verkopen, want we krijgen alleen een percentage van de verkoopprijs van artikelen die daadwerkelijk verkocht zijn.

TWEEDEHANDSBEURZEN



- Kopers hoeven niet langs alle kramen/verkopers om te zien wat er allemaal te koop is, want alle artikelen zijn uitgestald per (kleding)maat en/of soort/type. Zo overzien kopers snel het grote aanbod.

VERKOOPPAKKET

Elke verkoper krijgt een verkoopcode, die op alle prijskaartjes staat die deze verkoper aan diens artikelen vastmaakt. Op deze manier weten we van wie het artikel is dat verkocht wordt (of na afloop retour gaat).

Om dat in goede banen te leiden, krijgt elke verkoper een verkooppakket met daarin:

- **prijskaartjes**, voorbedrukt met je verkoopcode – papieren prijskaartjes met veiligheidsspelden voor de kledingbeurzen, prijsstickers voor de andere beurzen;
- **kratlabels**, voorbedrukt met het verkoopcode – deze labels maken verkopers vast aan de kratten/dozen/bigshoppers waarin ze hun artikelen aanleveren, en in deze kratten/dozen/bigshoppers gaan de niet-verkochte artikelen ook weer retour;
- en **instructies** voor het prijzen en aanleveren van de geprijsde artikelen, zodat de vrijwilligers alle binnengekomen artikelen efficiënt kunnen verwerken.

We werken met **gekleurde prijskaartjes** met een **kleurcode**, zodat we na afloop van de beurs vliegensvlug alle niet-verkochte artikelen kunnen terug sorteren per verkoper (verkoopcode).

WINKELEN OP AFSpraak

Kopers gaan in groepen (dus met een maximum aantal personen tegelijk) naar de verkoopruimte en kunnen daar zolang het tijdvak duurt (tussen de 40 en 90 minuten) artikelen uitzoeken om te kopen. Voor alle tijdvakken is een toegangskaartje verplicht *behalve* voor de vrije inloop – dat is het laatste uur. Een toegangskaartje is **alleen voor volwassenen*** en afhankelijk van het tijdvak kunnen wel/geen kinderen mee naar binnen (dat zie je bij het boeken van het toegangskaartje).

ADVERTENTIE

* enige uitzondering is: jongeren vanaf 14 jaar die zelfstandig (eventueel met een ouder/begeleider) komen winkelen en afrekenen.

VIP-shoppen – dit eerste tijdvak is het kortste: 40 minuten. Het is alleen voor vaste klanten (onze VIPs) met een (betaald) toegangskaartje. Aan het eind van dit tijdvak gaat iedereen naar de kassa, dus je kunt (relatief) kort shoppen. Er zijn maximaal 35 VIP-kaartjes en het is zonder kinderen. Dat is overzichtelijk en (relatief) prikkelarm en voor sommige van onze klanten een uitkomst. Maar ook gewoon relaxt voor iedereen en je bent snel klaar.

Priority-shoppen – Het volgende tijdvak is 90 minuten en duurt tot het einde van de beurs. Kinderen mogen (onder begeleiding van een volwassene) mee

TWEDEHANDSBEURZEN



naar binnen. Het eerste half uur is een (gratis) toegangskaartje voor de volwassenen verplicht, zodat het niet te vol wordt.

Vrije inloop – het laatste uur kun je zonder toegangskaartje naar binnen. Er zijn dan al bezoekers in de verkoopruimte die vooraf een (gratis) toegangskaartje hebben geboekt – de *priority shoppers*.

LET OP: misschien moet je even wachten voordat je naar de verkoopruimte kunt, want er mogen vanuit onze vergunning** niet meer dan 50 personen tegelijk in de verkoopruimte zijn. Over het algemeen stroomt het goed door.

** We houden ons hierbij aan de [vergunningsvoorwaarden die de gemeente Arnhem stelt](#) aan ons kleinschalige evenement.

Deze opzet hanteren we sinds najaar 2020, omdat het toen vanwege de coronamaatregelen niet anders kon. En het beviel iedereen (vrijwilligers en bezoekers) erg goed: zóveel relaxter! Daarom blijven we op deze manier werken. Gelukkig mogen er nu wel meer mensen tegelijk binnen zijn dan toen.

VOORDELEN VOOR DE KOPERS

- Korte wachtrij, zowel bij de ingang als bij de kassa;
- Relaxt uitzoeken wat je wilt kopen: geen gegraai, geduw en getrek;
- De artikelen blijven overzichtelijk liggen, zodat je sneller vindt wat je zoekt. Geen stapels waarbij artikelen onderop komen te liggen of uit het zicht raken, geen bezoekers die 'hamsteren' en vlak voor sluitingstijd de helft (of meer!) terugleggen waardoor anderen het niet meer kunnen kopen...
- Je maakt over het algemeen betere keuzes onder een beetje tijdsdruk.

Alles bij elkaar is er zo meer keuze voor alle kopers in alle tijdvakken. En kopers vinden vaker de artikelen die ze zoeken. Bovendien raken minder prijskaartjes los of artikelen kwijt. Kortom: meer artikelen vinden een nieuwe eigenaar. En daar gaat het uiteindelijk om.

Voor ons als *organisatie* is winkelen op afspraak fijn, omdat we nu vooraf weten hoeveel kopers er komen en daar rekening mee kunnen houden (aantal vrijwilligers, aantal kassa's). Tijdens het winkelen stroomt het publiek beter door, kunnen we alles beter overzien (en daarop reageren) en hebben we minder pieken in de werkdruk. Aan het eind van de dag zijn de vrijwilligers veel minder afgemat; ook niet onbelangrijk, want we doen dit voor de lol.

Doordat de prijskaartjes beter blijven zitten, zijn er bijna geen 'verweesde' artikelen en daardoor kunnen we de niet-verkochte artikelen teruggeven aan de eigenaar.

En voor iedereen fijn: met deze werkwijze kan de beurs bijna altijd doorgaan (zelfs met coronamaatregelen).

Alles bij elkaar hebben we daarom begin 2022 besloten om onze beurzen zo te blijven doen.

TWEEDEHANDSBEURZEN



RIJKERSWOERD ARNHEM



WIJKPLATFORM

Rijkerswoerd

ACTIVITEITEN