



EEN NIEUWE LOOK VOOR WANDELWOL

Ruim acht jaar geleden veroverde WandelWol® de harten van Nederlandse pedicures. De oer-Hollandse schapenwol bleek een perfect en veelzijdig anti-drukmiddel. **Aan het fijne natuurproduct is niets te verbeteren, maar de nieuwe duurzame stazak spreekt een nóg grotere doelgroep aan.**

WandelWol is niet meer weg te denken uit de pedicurepraktijken. Bijna iedere voetverzorgster heeft het product in huis en verkoopt de wol aan wandelaars en skiërs, mensen met winterbenen en patiënten met neuropathie. Een luchtig aangebrachte laag WandelWol antidruk-wol helpt namelijk perfect om blaren of drukplekken te voorkomen. Met de unieke en 100% natuurlijke melange heeft WandelWol een reputatie opgebouwd van kwaliteit, comfort en effectiviteit. Karin Schaeffer en haar team luisteren altijd goed naar hun klanten. Zij kregen de vraag: "Wandelaars zijn natuurliefhebbers en heel betrokken bij het milieu. Waarom zit zo'n mooi natuurproduct in een plastic zakje? Kan dat anders?" Natuurlijk kon dat anders!

VAN PUBER NAAR VOLWASSENE

Karins zoon Max was al eerder bezig geweest met een duurzamere verpakking en ging versneld aan de slag met dit verzoek. "Ik heb veel onderzoek gedaan. We wilden namelijk een stevige stazak maken, zodat je de wol makkelijker kan presenteren op een schap. Er moest ook een oogje in komen, zodat je zakjes op kunt hangen. Welke materialen zijn duurzaam, blijven rechtop staan, scheuren niet en laten zich toch goed bedrukken? We hebben gekozen voor kraft papier met een FSC-keurmerk. Het bestaat voor 95 procent uit plantaardige materialen, zoals maïs en suikerriet. Samen met ons vaste reclamebureau, dat al onze flyers en productverpakkingen ontwerpt, zijn we gaan puzzelen op de vormgeving. Je moet de wol nog wél kunnen zien, zodat de klant gelijk weet wat hij koopt. De vormgevers bedachten een transparant venster met een vrolijke schapenkop. We hebben de huisstijl iets aangepast. Zo is de kleur groen donkerder geworden, zodat het product er nog professioneler uitziet. Na een paar proefmodellen, die we ook door onze productiemedewerkers hebben laten testen, hadden we een heel aantrekkelijk en efficiënt zakje. De nieuwe look gaan we trots presenteren op de vakbeurs Pedicure & Beauty in Houten." Karin vat treffend samen: "Ons zakje is van een puber een volwassene geworden. En ook al is de kostprijs van deze verpakking hoger, we hebben de verkoopprijzen toch gelijk kunnen houden!"

UITBREIDING

Niet alleen het zakje van WandelWol is volwassen geworden, het bedrijf is ook flink gegroeid. WandelWol heeft zich



WandelWol antidruk-wol is verkrijgbaar in vier maten: een 2 grams proefzakje en zakken van 10 gram, 20 gram of 40 gram. De variant met alpacawol is herkenbaar aan de oranje kleur en het alpacakopje op de zak.

ontwikkeld van een initiatief van twee getalenteerde vrouwen tot een bedrijf met ruim twintig medewerkers dat de antidruk-wol ook levert aan grote retailpartners als de service-drogisterijketen Etos, buitensportzaak Bever en de ANWB. De 'wandelhoutjes' zijn ook te koop via de ANWB en Bever. Naast de wol is er een serie verzorgingsproducten, veelal op basis van lanoline (wolvet). Karins kinderen Max en Nina en hun partners hebben een belangrijke rol in deze uitbreiding. Max heeft veel profijt van zijn opleiding e-commerce en Nina doet alle administratie en personeelszaken. Max' vriendin Sam Bijker zorgt voor alle pr-activiteiten en ondersteunt pedicures bij de verkoop van alle producten van WandelWol. Karin: "Ook al is WandelWol antidruk-wol zelfs in Polen,



Het team van WandelWol tijdens een zonnig, meerdaags wandelevenement in Venray.

Met WandelWol naar De 4daagse

Medisch Pedicure Tineke van Zeeland heeft positieve ervaringen met het promoten van WandelWol tijdens De 4daagse. "Met een kraampje van mijn Pedicuresalon Tineke sta ik al een paar jaar langs de wandelroute bij Wijchen. Ook bij andere wandelmarsen in de regio ben ik present. De reacties van wandelaars en supporters zijn altijd positief en vaak verkoop ik na De 4daagse nog meer zakjes. Veel mensen kennen WandelWol al en anderen zijn verrast door de resultaten van WandelWol antidruk-wol. Het wordt daardoor ieder jaar drukker bij mijn kraam tijdens De 4daagse! Sam Bijker maakt voorafgaande aan ieder evenement persoonlijke en kant-en-klare content voor mijn Facebookpagina. Meestal proberen Karin en Sam tijdens de dag zelf ook langs te komen bij mijn kraampje. Dat persoonlijke contact waardeert ik enorm. Ze zijn heel erg betrokken en appen daarna ook of het allemaal goed is gegaan. Hier kunnen andere bedrijven nog wel iets van leren!"

België, Frankrijk en Spanje te koop, we vinden het heel belangrijk om onze partners van het eerste uur te blijven betrekken bij ons bedrijf. Zo wordt een groot deel van ons productiewerk uitgevoerd door sociale werkplaatsen in Nederland, waar mensen 'met een rugzakje' werken."

PEDICURES ALS BRON

Karin: "De bron van ons bedrijf zijn de pedicures. Zij hebben ons product indertijd omarmd en bekend gemaakt. We hebben dan ook duidelijke afspraken gemaakt met de ANWB, Etos en Bever over de verkoopadviesprijzen. Ook hebben we zelf invloed op de promoties, zodat de voetspecialisten niet bang hoeven te zijn voor concurrentie op prijs. We weten trouwens uit ervaring dat de klant de omzet graag gunt aan

zijn of haar pedicure. Advies is belangrijk bij ons product, dus hebben we kritisch gekozen voor partners die hun medewerkers training geven over de toepassing van WandelWol antidruk-wol. Etos verkoopt trouwens alleen de antidruk-wol in de 20 grams verpakking.

Ook blijven we de pedicures uitvoerig ondersteunen met tips en (marketing)materiaal. We hebben speciale workshops waarin je veel leert over het creatief toepassen van het materiaal, zodat je de WandelWol antidruk-wol nóg beter kunt adviseren. Ook raden we iedereen aan om zich in te schrijven voor ons WandelWol promoplan. Dan noemen wij je als verkooppunt op onze website en je krijgt op maat gemaakte content die je kunt delen op je sociale media of op je site. Doe je mee aan een wandel- of sportevenement, bel ons dan vooral! Wij hebben gratis materiaal en tips voor je en je kunt bijvoorbeeld een balie en banners bij ons lenen. Op De 4daagse van Nijmegen staat altijd een pedicure die producten in consignatie bij ons bestelt. Dat is perfect om lokaal veel naamsbekendheid te krijgen. We zijn er met het hele team van overtuigd: met de nieuwe look en de duurzame verpakking wordt het verkopen van WandelWol antidruk-wol nog leuker en gemakkelijker. Kom vooral een kijkje nemen op onze stand op de beurs." 

'DE NIEUWE STAZAK VAN WANDELWOL IS DUURZAAM, MOOI EN BLIJFT NETJES RECHTOP STAAN'

