HALAL SLAGERIJ EN SUPERMARKT

Slagerijgroep met vier vestigingen

Utrecht

> **Eén familiebedrijf, vier plekken, maar online zes verschillende namen. Wie ‘Turkse slager Utrecht’ zoekt, vindt de concurrent, niet u.**

2010
sinds dan ingeschreven bij de KvK; vestigingen erbij in 2023 en 2025

6
namen waaronder uw vestigingen online te vinden zijn

0 van 5
zoekopdrachten waarin een van uw vestigingen verscheen

De vier vragen waarmee ik begin

Hoe vindt een nieuwe klant u?	Vooral door langs te lopen. Er is geen website, en in vijf zoekopdrachten (o.a. ‘halal slager Utrecht’) staat geen enkele vestiging.	open ○
Lukt het om hem binnen te halen?	Online niet: geen aanbiedingen of foto’s onder uw eigen naam. Bij één vestiging geven de winkelgidsen twee telefoonnummers en drie verschillende openingstijden.	open ○
Merkt u dat hij nieuw is?	Niets wijst erop: geen spaarkaart, geen aanmelding, twee losse Facebookpagina’s.	open ○
Met welk middel?	Geen eigen middel. De supermarkten waar uw toonbanken in staan maken wél reclame (acties, Too Good To Go), maar het vlees komt daar niet in voor.	half ◐

Gevuld = op orde · half = begonnen · leeg = nog open

Bronnen, gezien op 28-09-2026: openbare bronnen: KvK-gegevens, online winkelgidsen, websites en zoekresultaten

Yunus Başer · De Bilt
info@yunusbaser.nl

Wat ik vond

De groep bestaat al

Juridisch is het al één bedrijf met meerdere vestigingen. Alleen de klant ziet het niet: de eigen namen en de namen van de supermarkten lopen door elkaar.

Twee toonbanken zonder eigen naam

In twee supermarkten staat het vlees online onder de naam van de supermarkt. Een oude, gesloten inschrijving staat nog in een winkelgids.

De concurrent wint online

Twee concurrenten verschijnen bovenaan met een eigen website, een aparte halal-pagina of thuisbezorging. Uw kwaliteit kan beter zijn, maar dat ziet niemand vóór hij binnenstapt.

Er is al kracht

Vier vaste plekken in drukke wijken, klanten die er al komen en een familie die kan inkopen als één groep. Dat is een sterke basis om op te bouwen.

Wat ik zou doen, in deze volgorde

1. **Eén naam kiezen.** Bijvoorbeeld de familienaam plus de plek. Daarna kan alles wat volgt naar dezelfde naam wijzen.
2. **Per vestiging een Google-profiel.** Zelfde naam, telefoon en openingstijden overal, en elkaar laten verwijzen. Pas dan komt u in de kaart bij ‘slager in de buurt’.
3. **Oude gegevens opruimen.** Telefoonnummers, tijden en de gesloten inschrijving rechtzetten, zodat Google u vertrouwt.
4. **Eén eenvoudige website.** Een pagina per vestiging en een pagina met de acties van de week.
5. **Eén actiekanaal voor alle vestigingen.** Eén wekelijkse vleesactie via Instagram en WhatsApp, voor alle plekken tegelijk.

> Nog samen na te kijken: de Google-scores per vestiging en wie welke toonbank precies exploiteert. Die kon ik online niet vaststellen.

Soms kijk ik en zie ik dat er niets te winnen valt, of dat het de kosten niet waard is. Dan zeg ik dat gewoon. Hier zie ik wél ruimte.

Yunus Başer · De Bilt
info@yunusbaser.nl