KLEERMAKER EN MAATWERK

# YNS Mode

Looydijk 119b, De Bilt

> **Mijn eigen zaak was mijn eerste patiënt. Klanten vonden ons wel, maar ik kon niet zien wie nieuw was en waar hij vandaan kwam. Dat heb ik eerst hier opgelost.**

**53 → 151**
Google-reviews, 31 juli tot 5 september 2026

**4,6 → 4,8**
sterren op Google in dezelfde periode

**#1**
in Google Maps op ‘kleermaker de bilt’ en ‘maatpak in de bilt’ (augustus 2026)

## De vier vragen waarmee ik begin

| | | |
|---|---|---|
| **Hoe vindt een nieuwe klant u?** | Juli: niet te beantwoorden, er werd niets bijgehouden. Nu: een lijst aan de balie. Van ca. 34 nieuwe klanten in vijf weken kwam 47% door langs te lopen, 21% via Google, 9% via Instagram. | op orde ● |
| **Lukt het om hem binnen te halen?** | Ja. Eén WhatsApp-link overal, gemeten. De eerste afspraak via die route kwam op 25 juli. | op orde ● |
| **Merkt u dat hij nieuw is?** | Juli: nee. Nu: welkomstkaart met ‘hoe heeft u ons gevonden?’ en de balielijst sinds 28 juli. | op orde ● |
| **Met welk middel?** | Google-reviews, WhatsApp en video. Advertenties meten we nog niet goed genoeg. | half ◐ |

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

Bronnen, gezien op 28-09-2026: Google-bedrijfsprofiel YNS Mode; Balielijst nieuwe klanten, 28 juli – 31 augustus 2026; Instagram-statistieken @yns_mode; ynsmode.nl

Yunus Başer · De Bilt
info@yunusbaser.nl

# Wat ik heb gedaan

### Reviews, persoonlijk gevraagd

Van 31 juli tot 31 augustus stuurde ik 354 persoonlijke WhatsApp-berichten aan bestaande klanten, op naam. Geen korting, geen cadeau. Resultaat: van 53 naar ruim 150 reviews. Bijeffect: 33 van de eerste 209 aangeschreven klanten kwamen terug in de winkel.

### Meten aan de balie

Sinds 28 juli vraag ik elke nieuwe klant waar hij vandaan komt. In de eerste twee weken kwam er via de lijst geen enkel maatpak binnen; in de drie weken daarna vijf.

### Eén route naar binnen

Bio's in het Nederlands, één WhatsApp-link, vaste highlights (Voor & Na, Trouwpak, Afspraak), een nieuwe website met drie deuren: maatpak, trouwpak, vermaak.

### Video in de taal van de klant

Ik schakelde van Turks naar Nederlands. Bij een Nederlands gesproken video kwam 75% van het publiek uit Nederland.

# Wat nog niet goed gaat

1. **Advertenties meten.** Eén testweek leverde twee maatpakken op, maar het advertentiepaneel telt de gesprekken nog niet mee. Dat moet eerst kloppen voordat er meer geld in gaat.
2. **TikTok en de winkeldeur.** Op de balielijst noemde nog niemand TikTok. Kijkers zijn nog geen klanten.
3. **Weergaven.** De piek van juli kwam uit één video die veel bekeken werd. Die haal je niet elke maand; daarom meet ik klanten, niet weergaven.

> Alle cijfers zijn zelf gemeten in de eigen zaak (Google-profiel, balielijst, Instagram-statistieken), juli tot september 2026.

Bronnen, gezien op 28-09-2026: Google-bedrijfsprofiel YNS Mode; Balielijst nieuwe klanten, 28 juli – 31 augustus 2026; Instagram-statistieken @yns_mode; ynsmode.nl

Yunus Başer · De Bilt
info@yunusbaser.nl