



Er is gestemd...

En wat blijkt? Nederland is een land met zeer veel gezichten en gedachten. Zoveel zelfs dat het moeilijk zal worden om een meerderheid bij elkaar te zoeken om een goede regering te vormen. We zullen het zien!

Eigenlijk is het wel mooi zo, dat er in een land zoveel mensen zijn met een eigen wil. Daar kunnen wij als specialisten van profiteren en ons mee profileren. Wat de een niet wil kopen, wil een ander graag. Het betekent gewoon dat u en uw winkel niet een grote grijze massa hoeven te zijn, maar meer een verzameling van alle mogelijke kleuren en smaken.

Natuurlijk, er zijn populaire producten die iedereen wil, waar de consument met z'n allen achteraan lopen. Neem bij voorbeeld de aardappel: Bildtstar is de "grootste partij" maar daarnaast zijn er diverse goede meelopers, als de Eigenheimer, Frieslander, de specialistische partij en de Irene, Koopmans blauwe, en Agria. Dan nog de Splinterpartijtjes, zoals roseval, Charlotte, de dwarsliggers zoals zoete aardappel, uitheemse soorten als Eddo, casave en zo kunnen we een hele lange lijst maken, Pffff. En dat is nog maar één productgroep.

Uw winkel is een verzameling tot een compleet assortiment en u maakt die keus. Het is aan u om te blijven luisteren naar veranderingen, vernieuwingen en verbeteringen. En dat uw klant daarvan op de hoogte is en blijft. Het is toch mooi dat een klant met een vraag komt en dat u het antwoord al klaar hebt liggen, op de hoogte bent van het product of de vraag, een alternatief kunt bieden in de vorm van een vervangend product, of dat u een groothandel ter beschikking heeft die u snel en vakkundig van product en/of een antwoord kan voor zien.

Vakmanschap. Uw USP bij uitstek. Zorg dat u en ook uw personeel op de hoogte bent van alles wat zich op AGF gebied afspeelt. Succes.

Nieuwe ontwikkelingen....

Start-up Mypo heeft een pakketbrievensbus voor consumenten ontwikkeld, die het afleveren en ophalen van pakketjes mogelijk maakt als de ontvanger niet aanwezig is. Om toegang tot de brievensbus te krijgen, wordt gebruikt gemaakt van unieke cijfercodes. In Rotterdam hebben 25 huishoudens nu een exemplaar aan hun voordeur bij wijze van test. DHL heeft de eerste bezorging al uitgevoerd. Pakketbezorgers kunnen in deze pakketbrievensbus ook retourzendingen plaatsen.



WEEKBERICHT Week 12 2017

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99
E agfinfo@postuma.nl



www.postuma.nl

AGENDA

Smaaktheater Deelen
28 maart, Themapark
Archeon

Pasen
16 en 17 april

Verkiezingen!

Op het moment van schrijven van deze column is, en op het moment van lezen was, iedereen in de ban van de verkiezingen. Actueel dus! Iedereen heeft wel een mening en kan zich meer vinden in de stellingen van de een dan van de ander. We kennen vele partijen en alle media staan er vol mee. De consument is er dus ook bewust of onbewust dagelijks mee bezig. Speelt u hierop in?

Er zijn talloze mogelijkheden. Denk aan een keuze tussen een viertal producten en laat uw consument kiezen welk product volgende week in de actie is. Wist u dat Facebook hier ook een ideaal medium voor is om dit op te zetten? Eenvoudig en snel! Of kies een paar producten en laat uw klant 1 product kiezen waar ze 50% korting op kunnen krijgen. Een simpel voorbeeld, maar u laat zien dat u mee gaat met de actualiteit.

Nog een voorbeeld, laat uw klanten hun naam en telefoonnummer achterop de kassabon zetten. Vervolgens trekt u aan het eind van de week vier kassabonnen uit deze bus. Communiceer via Facebook de namen en de persoon en door de Facebookgebruiker te laten kiezen tussen "Like", "geweldig", "grappig" en "verbluft" is het duidelijk wie er wint. De persoon met de meeste stemmen wint een cadeaubon van uw winkel t.w.v. €100,00? Hoe leuk is dat! U bent actueel als het om stemmen gaat. U zorgt ervoor dat 4 mensen zich optimaal gaan inzetten voor uw bedrijf, oftewel gratis reclame (lees naamsbekendheid) en dat voor een klein bedrag in vergelijking met normaal adverteren.

We hebben waarschijnlijk met z'n allen de afgelopen tijd uitgebreid naar de verschillende debatten gekeken. En alles draait maar om 1 ding, en dat is, je verbaal zo sterk mogelijk uiten, zodat de kiezer voor jou en je partij kiest! Dat is toch precies wat we alledaags met z'n allen ook doen? Alleen dan niet in een debat maar wel in uw winkel of achter uw kraam. U staat daar te verkondigen wat uw winkel beter maakt. Wij hebben de lekkerste mandarijnen, omdat... Mijn salades zijn uit eigen keuken, dagelijks vers bereid en noem maar op. Tijdens de verkiezingen zijn de partijen er erg goed in om elkaars zwaktes en fouten te benoemen. Laten wij dit alstublieft niet doen. Blijf bij jezelf en laat jezelf zien. Een geluk, u hoeft het zeer waarschijnlijk niet tegen net zoveel partijen op te nemen als in de Tweede Kamer.

Valt het u daarnaast ook op dat veel bedrijven wel inspelen op de verkiezingen? Niet zo zeer in AGF land, maar breder gezien. Ook de politieke partijen adverteren natuurlijk volop. Als u naar een debat kijkt en de commercials op televisie starten, wordt u overspoeld met de overtuigingen van alle politieke partijen. Natuurlijk een hele goede keus. De kijker is geïnteresseerd in politiek. Onze doelgroep is natuurlijk veel specifiek, maar u weet toch wel of er meer mannen of vrouwen naar uw winkel komen? Stel het zijn de vrouwen, dan is uw advertentiemoment in de commercials van een veelbekeken televisieprogramma bijvoorbeeld Goede Tijden, Slechte Tijden. Of kies er juist voor om te adverteren in de rust van een belangrijke voetbalwedstrijd. Ja, zo makkelijk gaat het! Ik bedoel het niet via televisie, maar er zijn juist genoeg social media die u hier kansen geven.

Hulp nodig? Vraag het ons, wij helpen u graag!

Overdenkertje:

Probeer de actualiteit voor te zijn, zodat u nooit te laat bent!

Omzetindex:

Heeft u ook zo genoten van het weer deze week? De zon geeft extra energie en zorgt voor blije gezichten. Aankomende week beginnen we wat wisselvallig, maar het voorjaar is echt weer in zicht! Daarom zetten in op 100 punten!

Prijzvergelijking tussen Albert Heijn en Jumbo

Deze prijzvergelijking is bedoeld om inzicht te geven in de prijzen van de supermarkt

Prijzen Albert Heijn				Prijzen Jumbo			
Datum	17 maart 2017			Datum	17 maart 2017		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,99	Bloemkool	AANBIEDING	Per stuk	1,49
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof	AANBIEDING	3 stuks	0,79
Broccoli		500 gram	1,29	Broccoli		500 gram	1,39
Komkommer		Per stuk	1,19	Komkommer		Per stuk	1,09
Courgette	BONUS 2 voor 1,50	Per stuk	1,19	Courgette		Per stuk	1,09
Aubergine	BONUS 2 voor 1,50	Per stuk	1,39	Aubergine		Per stuk	1,29
Paprika rood		Per stuk	1,25	Paprika rood		Per stuk	1,19
Sperziebonen		500 gram	2,69	Sperziebonen		500 gram	2,39
Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,79	Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,49
Aardappelen	BONUS Kruimig	3 kilo	2,99	Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,49
Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99	Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99
Bospeen	BONUS	Per bos	1,19	Bospeen		Per bos	1,37
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,59	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,59
Perssinaasappelen	BONUS Verpakt per net	2 kilo	2,29	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79
Elstar	BONUS	1,5 kilo	1,79	Elstar		1,5 kilo	1,79
Kiwi groen AH		Kilo	2,96	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,50
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,39	Mandarijnen		Kilo	2,39
Conference		Kilo	1,39	Conference		Kilo	1,49
Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,39	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,19
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,79
Mango		1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,97
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	1,99
Galia meloen		Per stuk	2,29	Galia meloen		Per stuk	1,99
Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,59	Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,45

En de winnaars zijn.....

Vorige week woensdag hadden wij een partij Starlight Delight Red Seedless druiven op de dagtoppers. Een mooi product om eens een leuke actie aan te verbinden. Daarom konden de drie ondernemers met de mooiste druivenpresentatie 50% van hun inkoopwaarde gratis krijgen. We hebben veel leuke foto's voorbij zien komen, deze drie onderstaande presentaties zijn als winnaar uit de bus gekomen. Gefeliciteerd!



Edo van Houten, Hoorn

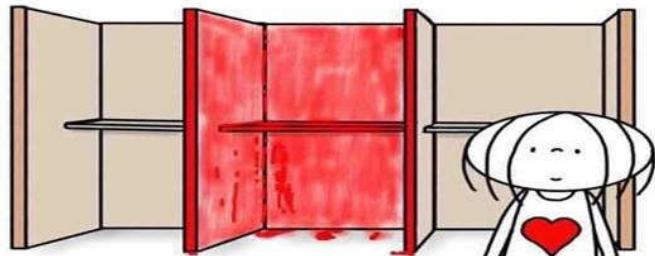


Frans van de Polder, Rotterdam



EETidee Koot, Den-Haag

Bijdrage van onze marketing afdeling.....



Ik moest toch
één hokje rood maken?

www.jabbertje.nl

© 2012 Jabbertje.nl

MopVanDeDag.nl

