



Week 26

Op naar de vakanties!!

Het jaar is weer op de helft aangekomen, de langste dag is al weer geweest.

We maken ons op voor de schoolvakanties. Nog niet direct, maar ver weg is het ook niet meer.

Voor de één een periode van extra drukte, voor de ander juist het tegenovergestelde en voor nog weer anderen een reden om de zaak één of twee of weken te sluiten. Eenieder van u doet het op zijn eigen wijze. En dat stelt ons voor behoorlijke uitdagingen.



Wat van belang is: informeer uw verkoper over uw wensen en uitspattingen. Of dat nu gaat omdat u een tijdje dicht gaat of juist extra gaat verkopen dat maakt niet uit. Want ook voor een verkoper is het prettig om te weten wat uw wensen zijn, zodat hij/zij daar rekening mee kan houden.

Zo is het natuurlijk ook voor uzelf van belang te weten wat uw vaste klantenkring doet. In de toeristische plaatsen zijn naast veel nieuwe en tijdelijke inwoners, ook de inwoners van die plaats aan het werk om de toeristische industrie gaande te houden. Of zijn er veel "grijze golf vakantiegangers" in uw omgeving, dan spelen die zes schoolvakantie weken een minder prominente rol voor uw bedrijf.

De moraal van dit verhaal: blij communiceren en laten we met ons allen ons best doen om de vakantieperiode, die voor ons ligt, tot een prettige, aangename en succesvolle periode te maken.

Wist u dat?



Een bedrijf waar wij veel mee samenwerken is Quicks Potato Products. Quicks voert een uitgebreid assortiment bewerkte aardappelproducten. Dit loopt uiteen van verse friet, krieltjes in schil, aardappelpuree, aardappelgratin en ga zo maar door. Voor hun complete assortiment neem eens een kijkje op: <http://www.quiks-potatoproducts.nl/nl/assortiment/>. Wij komen drie keer per week bij Quicks. Dus bestelt u dinsdag, donderdag of vrijdag voor 07:30 uur. Dan kunnen wij het donderdag, zaterdag of dinsdag aan u leveren.

WEEKBERICHT

Week 26
2017

Postuma AGF
Sporstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99

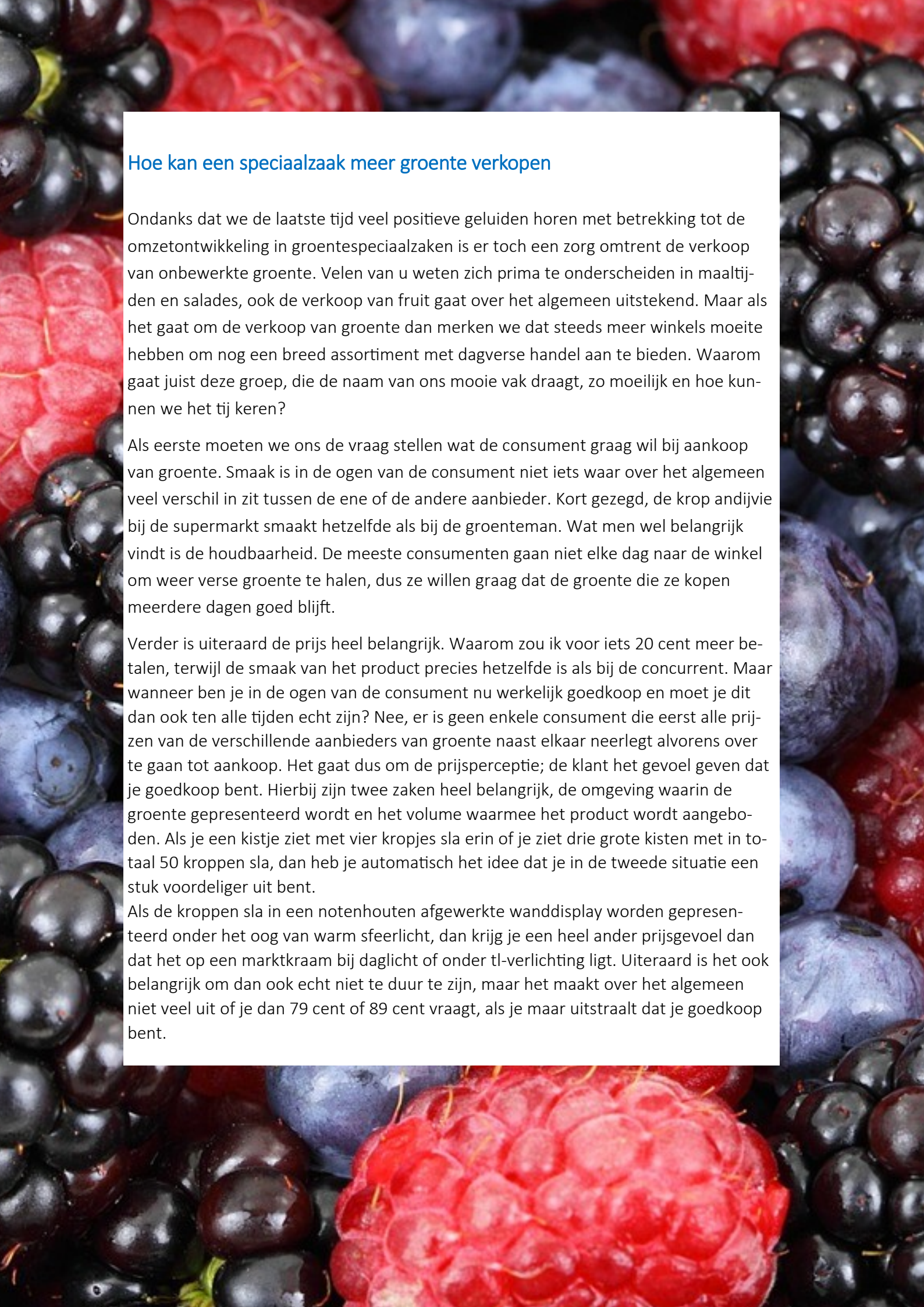


E agfinfo@postuma.nl

www.postuma.nl

AGENDA

Sterrenuitreiking Groente-
man met Ster
7 oktober



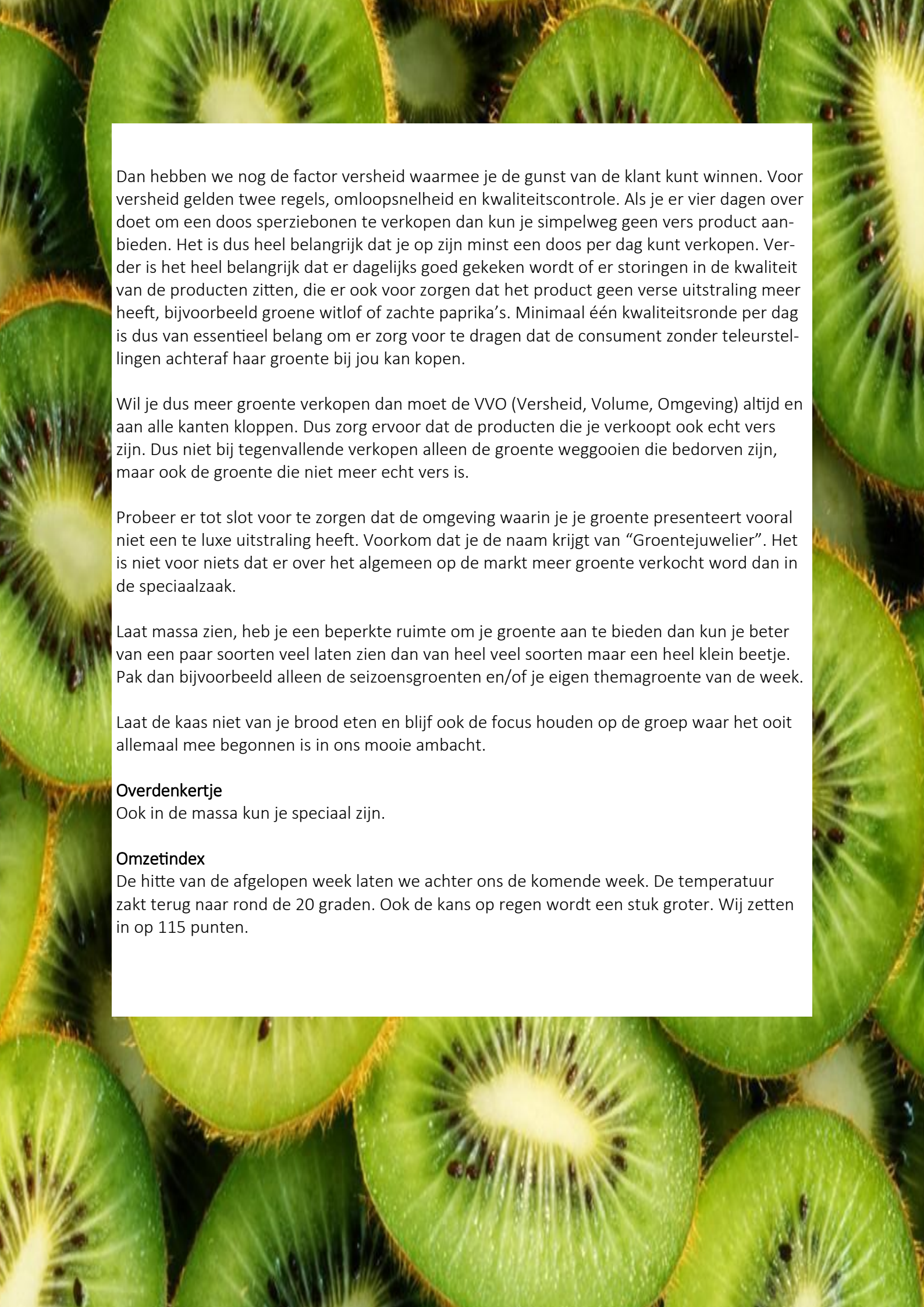
Hoe kan een speciaalzaak meer groente verkopen

Ondanks dat we de laatste tijd veel positieve geluiden horen met betrekking tot de omzetontwikkeling in groentespeciaalzaken is er toch een zorg omtrent de verkoop van onbewerkte groente. Velen van u weten zich prima te onderscheiden in maaltijden en salades, ook de verkoop van fruit gaat over het algemeen uitstekend. Maar als het gaat om de verkoop van groente dan merken we dat steeds meer winkels moeite hebben om nog een breed assortiment met dagverse handel aan te bieden. Waarom gaat juist deze groep, die de naam van ons mooie vak draagt, zo moeilijk en hoe kunnen we het tij keren?

Als eerste moeten we ons de vraag stellen wat de consument graag wil bij aankoop van groente. Smaak is in de ogen van de consument niet iets waar over het algemeen veel verschil in zit tussen de ene of de andere aanbieder. Kort gezegd, de krop andijvie bij de supermarkt smaakt hetzelfde als bij de groenteman. Wat men wel belangrijk vindt is de houdbaarheid. De meeste consumenten gaan niet elke dag naar de winkel om weer verse groente te halen, dus ze willen graag dat de groente die ze kopen meerdere dagen goed blijft.

Verder is uiteraard de prijs heel belangrijk. Waarom zou ik voor iets 20 cent meer betalen, terwijl de smaak van het product precies hetzelfde is als bij de concurrent. Maar wanneer ben je in de ogen van de consument nu werkelijk goedkoop en moet je dit dan ook ten alle tijden echt zijn? Nee, er is geen enkele consument die eerst alle prijzen van de verschillende aanbieders van groente naast elkaar neerlegt alvorens over te gaan tot aankoop. Het gaat dus om de prijsperceptie; de klant het gevoel geven dat je goedkoop bent. Hierbij zijn twee zaken heel belangrijk, de omgeving waarin de groente gepresenteerd wordt en het volume waarmee het product wordt aangeboden. Als je een kistje ziet met vier kropjes sla erin of je ziet drie grote kisten met in totaal 50 kroppen sla, dan heb je automatisch het idee dat je in de tweede situatie een stuk voordeliger uit bent.

Als de kroppen sla in een notenhouten afgewerkte wanddisplay worden gepresenteerd onder het oog van warm sfeerlicht, dan krijg je een heel ander prijsgevoel dan dat het op een marktkraam bij daglicht of onder tl-verlichting ligt. Uiteraard is het ook belangrijk om dan ook echt niet te duur te zijn, maar het maakt over het algemeen niet veel uit of je dan 79 cent of 89 cent vraagt, als je maar uitstraalt dat je goedkoop bent.

The background of the entire page is a close-up, high-resolution photograph of several kiwi fruit slices. The slices are arranged in a dense, overlapping pattern, showing the vibrant green flesh, the central white core, and the numerous small, dark brown seeds. The lighting is bright, highlighting the texture of the fruit's skin and the internal structure.

Dan hebben we nog de factor versheid waarmee je de gunst van de klant kunt winnen. Voor versheid gelden twee regels, omloopsnelheid en kwaliteitscontrole. Als je er vier dagen over doet om een doos sperziebonen te verkopen dan kun je simpelweg geen vers product aanbieden. Het is dus heel belangrijk dat je op zijn minst een doos per dag kunt verkopen. Verder is het heel belangrijk dat er dagelijks goed gekeken wordt of er storingen in de kwaliteit van de producten zitten, die er ook voor zorgen dat het product geen verse uitstraling meer heeft, bijvoorbeeld groene witlof of zachte paprika's. Minimaal één kwaliteitsronde per dag is dus van essentieel belang om er zorg voor te dragen dat de consument zonder teleurstellingen achteraf haar groente bij jou kan kopen.

Wil je dus meer groente verkopen dan moet de VVO (Versheid, Volume, Omgeving) altijd en aan alle kanten kloppen. Dus zorg ervoor dat de producten die je verkoopt ook echt vers zijn. Dus niet bij tegenvallende verkopen alleen de groente weggooien die bedorven zijn, maar ook de groente die niet meer echt vers is.

Probeer er tot slot voor te zorgen dat de omgeving waarin je je groente presenteert vooral niet een te luxe uitstraling heeft. Voorkom dat je de naam krijgt van "Groentejuwelier". Het is niet voor niets dat er over het algemeen op de markt meer groente verkocht wordt dan in de speciaalzaak.

Laat massa zien, heb je een beperkte ruimte om je groente aan te bieden dan kun je beter van een paar soorten veel laten zien dan van heel veel soorten maar een heel klein beetje. Pak dan bijvoorbeeld alleen de seizoensgroenten en/of je eigen themagroente van de week.

Laat de kaas niet van je brood eten en blijf ook de focus houden op de groep waar het ooit allemaal mee begonnen is in ons mooie ambacht.

Overdenkertje

Ook in de massa kun je speciaal zijn.

Omzetindex

De hitte van de afgelopen week laten we achter ons de komende week. De temperatuur zakt terug naar rond de 20 graden. Ook de kans op regen wordt een stuk groter. Wij zetten in op 115 punten.

Prijsvergelijking tussen Albert Heijn en Jumbo

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

Prijzen Albert Heijn				Prijzen Jumbo			
Datum		23 juni 2017		Datum		23 juni 2017	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,39	Bloemkool		Per stuk	1,39
Witlof		4 stuks	1,49	Witlof		3 stuks	1,39
Broccoli		500 gram	0,89	Broccoli		500 gram	0,85
Komkommer		Per stuk	0,65	Komkommer	AANBIEDING 2 voor 0,99	Per stuk	0,55
Courgette		Per stuk	0,49	Courgette		Per stuk	0,45
Aubergine		Per stuk	0,79	Aubergine		Per stuk	0,78
Paprika rood		Per stuk	0,99	Paprika rood		Per stuk	0,98
Sperziebonen		500 gram	2,39	Sperziebonen		500 gram	1,59
Asperges		500 gram	-	Asperges		500 gram	7,98
Asperges	Geschild	400 gram	-	Asperges	Geschild	400 gram	4,25
Raapstelen	Per bos	100 gram	-	Raapstelen		200 gram	2,55
Bospeen	BONUS	Per bos	0,99	Bospeen		Per bos	1,28
Rabarber		300 gram	2,99	Rabarber		750 gram	2,95
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,69
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,48
Elstar		1,5 kilo	2,19	Elstar		1,5 kilo	-
Kiwi groen AH		Kilo	2,99	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,90
Kiwi gold (Zespri)		750 gram	3,79	Kiwi gold (Zespri)		Kilo	4,98
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,75	Mandarijnen		Kilo	2,75
Conference		Kilo	1,39	Conference		Kilo	1,89
Druiven wit	BONUS Pitloos verpakt	500 gram	1,79	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,79
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,69
Mango	BONUS 2 voor 2,50	1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,50
Avocado		1 stuk	1,09	Avocado		1 stuk	0,99
Ananas	BONUS	Per stuk	1,49	Ananas		Per stuk	2,15
Galia meloen	BONUS 2 voor 3	Per stuk	2,19	Galia meloen		Per stuk	1,99
Aardbeien	Hollandse	500 gram	2,79	Aardbeien	AANBIEDING Hollandse	500 gram	2,49
Frambozen	BONUS	125 gram	2,29	Frambozen		125 gram	2,78
Blauwe bessen		150 gram	2,99	Blauwe bessen		125 gram	2,48
Wilde perziken		500 gram	2,99	Wilde perziken		500 gram	1,99

Van harte gefeliciteerd met jullie jubileum! Dat er nog maar vele jaren bij mogen komen!

Wij bekronen 4 van onze sterren!



25

Marja



12½

Evelien

*Deze 4 sterren hebben
een jubileum te vieren.*

**Zij helpen al jaren met veel plezier,
vakkennis en enthousiasme onze klanten.
Daarom vinden wij dit een mooie gelegenheid om
ze eens in het zonnetje te zetten en u de
gelegenheid te bieden onze trouwe medewerkers
te feliciteren.**

**U bent daarvoor van harte welkom op
zaterdag 24 juni van 14.00 tot 16.00 uur
in de tent bij onze winkel**



12½

Ria



Wendy



12½



www.bouwmeesterbuitengewoonvers.nl

Deventerstraat 55 • 8171 AC Vaassen • T. 0578-571332