



## Week 27

Never change a winning.....?

Wat is er eigenlijk niet te koop? Ja, de asperges zijn op het eind van het seizoen, maar dan heb je de uitzondering eigenlijk al te pakken. Verder is er veel, heel veel handel te koop en te verkopen.

Ik hoorde deze week van een marktkoopman die, nu hij op vakantie was, werd vervangen door iemand die gewend is een winkel mooi in te pakken. De instructie voor het oppakken van de marktkraam waren luid en duidelijk: zus en zo moet het, want dat doen we in alle tijden van het jaar zo. Er was geen enkele seizoensgerichte opmaak. De vervanger, eigenwijs als deze is, deed het op zijn eigen manier. Groots uitpakken met de producten van het seizoen, bij mooi weer het fruit voorrang geven boven de groente, laten proeven en nog meer activiteiten. Het gevolg: het leidde tot een fikse omzetstijging!

Het zal voor velen een overduidelijk voorbeeld van gewoonte en gewenning zijn, een soort starheid die je eigenlijk niet mag laten zien als ondernemer.

Zelfs als je gewend bent telkens weer te kijken naar je presentatie en daar het optimale uit te halen kun je stellen dat het eigenlijk bijna nooit voldoende gebeurt. Ziet je uitstalling er 's ochtends vroeg net zo uit als aan het eind van de dag? Dan moet je toch even gaan nadenken. Als je aardbeien promoot en je kort hard in, dan wissel je dat toch onderwijl met iets anders, zo is er altijd wel iets te doen en te handelen. Wat je prominent laat zien en onder de aandacht brengt gaat ook beter lopen is de ervaring.

Succes deze week!

### Nieuwe oogst!

Voor het hardfruitseizoen is de start ook alweer een feit. Nadat we deze week de eerste Morettini peren mochten ontvangen, zullen de dr. Jules Guyot peren de komende week zich ook aandienen.

De vooruitzichten van het Europese hardfruitseizoen zijn niet al te best. Er is veel (vorst)schade gemeld. De ervaring leert dat de soep niet zo heet gegeten wordt als hij wordt opgediend, maar dat het anders is dan andere jaren is en wordt een feit. We gaan het zien en volgen, want ook dit jaar zal het zo zijn: wat de natuur neemt en geeft, daar moeten we het mee doen.

## WEEKBERICHT

Week 27  
2017

Postuma AGF  
Sporstraat 47  
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99

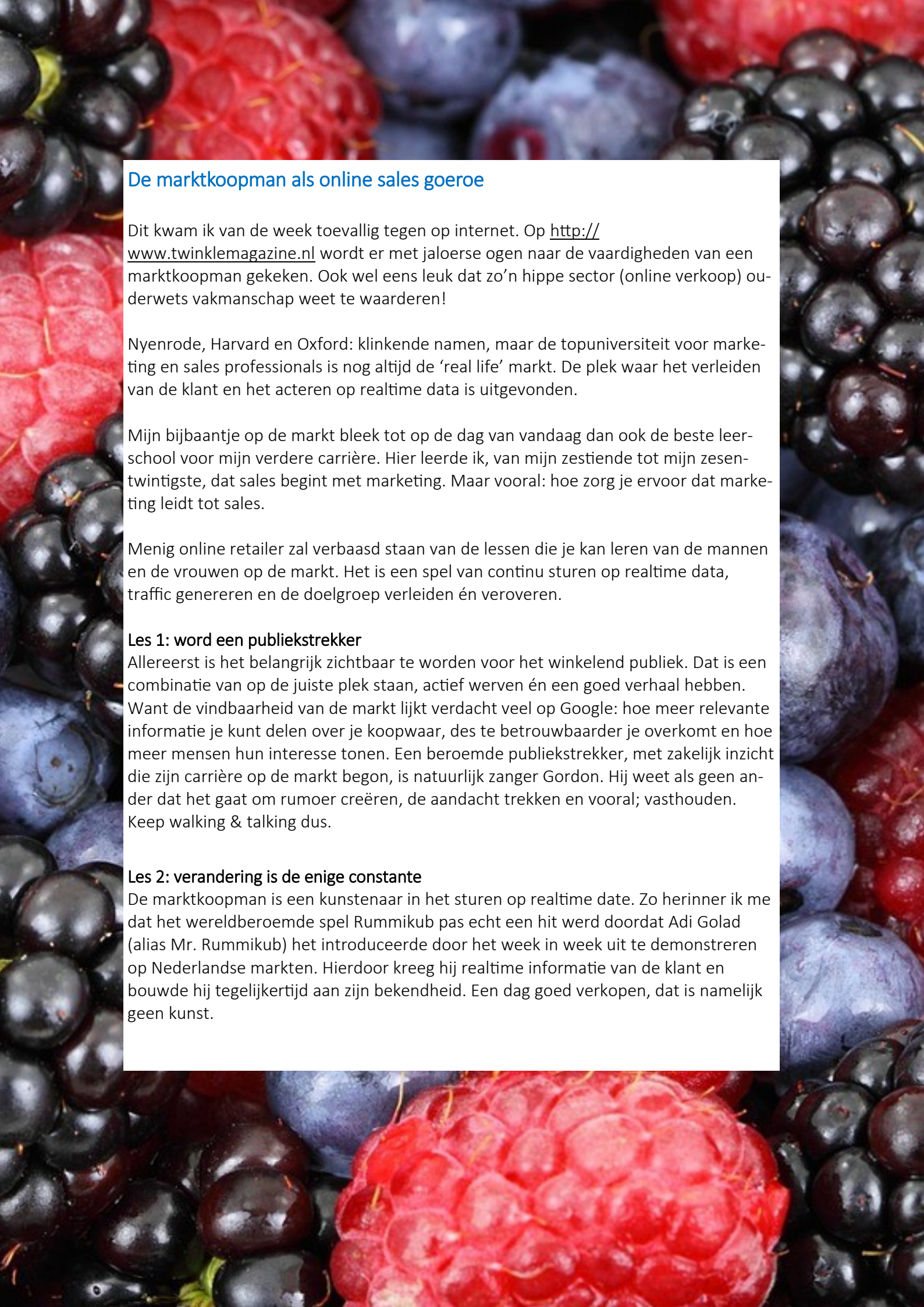


E [aginfo@postuma.nl](mailto:aginfo@postuma.nl)

[www.postuma.nl](http://www.postuma.nl)

## AGENDA

Sterrenuitreiking Groenteman met Ster  
7 oktober



## De marktkoopman als online sales goeroe

Dit kwam ik van de week toevallig tegen op internet. Op <http://www.twinklemagazine.nl> wordt er met jaloerse ogen naar de vaardigheden van een marktkoopman gekeken. Ook wel eens leuk dat zo'n hippe sector (online verkoop) onderwets vakmanschap weet te waarderen!

Nyenrode, Harvard en Oxford: klinkende namen, maar de topuniversiteit voor marketing en sales professionals is nog altijd de 'real life' markt. De plek waar het verleiden van de klant en het acteren op realtime data is uitgevonden.

Mijn bijbaantje op de markt bleek tot op de dag van vandaag dan ook de beste leer-school voor mijn verdere carrière. Hier leerde ik, van mijn zestiende tot mijn zesentwintigste, dat sales begint met marketing. Maar vooral: hoe zorg je ervoor dat marketing leidt tot sales.

Menig online retailer zal verbaasd staan van de lessen die je kan leren van de mannen en de vrouwen op de markt. Het is een spel van continu sturen op realtime data, traffic genereren en de doelgroep verleiden én veroveren.

### Les 1: word een publiekstrekker

Allereerst is het belangrijk zichtbaar te worden voor het winkelend publiek. Dat is een combinatie van op de juiste plek staan, actief werven én een goed verhaal hebben. Want de vindbaarheid van de markt lijkt verdacht veel op Google: hoe meer relevante informatie je kunt delen over je koopwaar, des te betrouwbaarder je overkomt en hoe meer mensen hun interesse tonen. Een beroemde publiekstrekker, met zakelijk inzicht die zijn carrière op de markt begon, is natuurlijk zanger Gordon. Hij weet als geen ander dat het gaat om rumoer creëren, de aandacht trekken en vooral; vasthouden. Keep walking & talking dus.

### Les 2: verandering is de enige constante

De marktkoopman is een kunstenaar in het sturen op realtime data. Zo herinner ik me dat het wereldberoemde spel Rummikub pas echt een hit werd doordat Adi Golad (alias Mr. Rummikub) het introduceerde door het week in week uit te demonstreren op Nederlandse markten. Hierdoor kreeg hij realtime informatie van de klant en bouwde hij tegelijkertijd aan zijn bekendheid. Een dag goed verkopen, dat is namelijk geen kunst.



De enige constante in je marketing is, dat je continu in beweging bent op basis van wat er in de markt gebeurt. Welke mensen lopen er op de markt? Wie blijven er wel en wie niet bij je waren staan? Hoe is het weer? Wat doet mijn buurman? Deze informatie is op de markt goed zichtbaar, maar ook online is deze informatie live te volgen. Wat je ook doet, verkopen is je doel. Iedere euro die je investeert moet terugverdiend worden, anders kun je letterlijk en figuurlijk je boeltje pakken.



### **Les 3: maak je klant gelukkig (en jezelf ook).**

Een andere wijze les die ik nog dagelijks in mijn werk bij beslist.nl toepas, is dat je de klant een goed gevoel moet geven. De beste marktkooplui zorgen ervoor dat hun klanten over hen gaan praten tegen anderen. Consumenten kiezen online allang niet meer alleen op prijs, ze willen shoppen bij een betrouwbare webshop waar ze een goed gevoel bij hebben. Op de markt betekent dit niet veel anders dan online, het is een kwestie van oprechte aandacht en boven verwachting leveren. Dit levert je behalve vaste klanten ook aanbevelingen op en je bouwt credits op die je in kunt zetten voor wanneer je een keer niet aan de verwachtingen voldoet. Bovendien: worden we allemaal niet blij van tevreden klanten?

De markt, daar begint het allemaal. Het zal me dan ook niet verbazen als de 18-jarige Ardie, als één van de jongste marktkoopmannen van Nederland, zich over een paar jaar de CEO van een grote online retailer mag noemen.

### **Overdenkertje**

Zichtbaar ben je alleen als je dat ook echt wilt zijn.

### **Omzetindex**

Aankomende weekend zet het druilerig weer nog even door. Zeker zaterdag op de meeste plekken regen. In de loop van volgende week gaan we de zon vaker zien en neemt ook de kans op regen af. Wij zetten in op 120 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                |                     | 30 juni 2017 |       | Datum               |                                             | 30 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     | 1,29  |
| Witlof               |                     | 4 stuks      | 1,49  | Witlof              |                                             | 3 stuks      | 1,39  |
| Broccoli             |                     | 500 gram     | 0,85  | Broccoli            | AANBIEDING                                  | 500 gram     | 0,79  |
| Komkommer            | BONUS<br>2 voor 1,- | Per stuk     | 0,55  | Komkommer           |                                             | Per stuk     | 0,55  |
| Courgette            |                     | Per stuk     | 0,49  | Courgette           | AANBIEDING<br>2 voor 0,85                   | Per stuk     | 0,45  |
| Aubergine            |                     | Per stuk     | 0,79  | Aubergine           | AANBIEDING<br>2 voor 0,85                   | Per stuk     | 0,78  |
| Paprika rood         | BONUS<br>2 voor 1,- | Per stuk     | 0,89  | Paprika rood        |                                             | Per stuk     | 0,88  |
| Sperziebonen         |                     | 500 gram     | 2,39  | Sperziebonen        |                                             | 500 gram     | 1,59  |
| Bospeen              |                     | Per bos      | 1,29  | Bospeen             |                                             | Per bos      | 1,28  |
| Rabarber             |                     | 300 gram     | 2,99  | Rabarber            |                                             | 750 gram     | 2,95  |
| Sla                  |                     | Per stuk     | 0,89  | Sla                 |                                             | Per stuk     | 0,88  |
| Trostomaten          |                     | 5 stuks      | 1,69  | Trostomaten         |                                             | 5 stuks      | 1,68  |
| Handsinaasappelen    | Verpakt per net     | 2 kilo       | 2,49  | Handsinaasappelen   | Verpakt per net                             | 2 kilo       | 2,49  |
| Perssinaasappelen    | Verpakt per net     | 2 kilo       | 2,49  | Perssinaasappelen   | Verpakt per net                             | 2 kilo       | 2,48  |
| Jonagold             |                     | 1,5 kilo     | 2,05  | Jonagold            |                                             | 1,5 kilo     | 2,00  |
| Kiwi groen AH        |                     | Kilo         | 2,99  | Kiwi groen (Zespri) |                                             | Kilo         | 3,90  |
| Kiwi gold (Zespri)   |                     | 750 gram     | 3,99  | 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         | 1,38  |
| Druiven wit          | Pitloos verpakt     | 500 gram     | 2,19  | Druiven wit         | AANBIEDING<br>2 voor 3,-<br>Pitloos verpakt | 500 gram     | 1,79  |
| Druiven rood         | Pitloos verpakt     | 500 gram     | 2,85  | Druiven rood        | AANBIEDING<br>2 voor 3,-<br>Pitloos verpakt | 500 gram     | 2,69  |
| Mango                |                     | 1 stuk       | 1,99  | Mango               |                                             | 1 stuk       | 1,50  |
| Avocado              |                     | 1 stuk       | 1,09  | Avocado             |                                             | 1 stuk       | 0,99  |
| Ananas               |                     | Per stuk     | 2,19  | Ananas              |                                             | Per stuk     | 2,15  |
| Galia meloen         |                     | Per stuk     | 1,99  | Galia meloen        |                                             | Per stuk     | 1,94  |
| Aardbeien            | Hollandse           | 500 gram     | 2,79  | Aardbeien           | Hollandse                                   | 500 gram     | 2,75  |
| Frambozen            |                     | 125 gram     | 2,79  | Frambozen           |                                             | 125 gram     | 2,78  |
| Blauwe bessen        |                     | 150 gram     | 2,99  | Blauwe bessen       |                                             | 125 gram     | 2,48  |
| Wilde perziken       | BONUS<br>2 voor 3,- | 500 gram     | 2,99  | Wilde perziken      |                                             | 500 gram     | 1,49  |



Te Bestellen bij: **DRIEPAK** Verpakkingen

Puntzakken K36 wit  
**Volsmaak**  
P11195  
€52,50  
(Per doos)



Puntzakken K36 wit  
**Kersenzak**  
P11663  
€52,50  
(Per doos)

**Kersen Standaard**  
P91426 €35,-