



Fresh!!

Op de beurs in Madrid, maar overal in onze handel is de term vers oftewel Fresh op z'n Engels (maar iedereen verstaat dat) een van de meest gesproken woorden. Het was een genot om op deze beurs rond te kijken en lopen, om onze Spaanse contacten te zien en te spreken, maar ook Hollandse contacten waren er volop te vinden, het was een mooie en gezellige beurs! Elders ziet u een foto impressie!

Maar...

Onderweg, vloog ik met Ryanair naar Madrid toe en op iedere stoel (u snapt wel, de achterkant van de stoel voor je) stond het ook, en nog wel in de aanbieding: fresh Hamburger, Fresh Hotdog, fresh juice, en noem nog maar meer fresh op. Op de beurs was het echt wel veel fresh, maar in deze omgeving, een beursgebouw heb je de nodige "restaurants en snackbars" die ook alles als fresh aan prijzen. Nou en neem van mij maar aan dat hier heel weinig fresh aan is. FRESH UIT DE DIEPVRIES, FRESH UIT EEN ZAKJE, waar zijn ze toch allemaal mee bezig vraag ik me af!

Het is overigens hier in Nederland geen haar beter hoor. De tv-uitzendingen over de misstanden in de supermarkten zijn niet van de lucht. De verpakking laat vaak niet zien wat er echt in zit en versgeperst sap dat een jaar houdbaar is.... Ja, toen ze het persten was het echt wel vers, ze zijn ook niet gek ofzo, maar wat gebeurt er daarna?

Maar goed, wij en u werken nu eenmaal met producten die deze benaming wel mogen dragen, dus laten we het maar breed uitdragen, want het zal wel zo zijn dat de consument nu eenmaal graag hoort dat iets VERS of FRESH is. En... wij hebben er recht op dit te gebruiken, die andere, die verstikken in hun omschrijvingen en regeltjes (die zijn er nu eenmaal om te omzeilen). Onze leus kan en mag zijn: **TROTS op VERS**, of op z'n Engels PROUD of FRESH! Maar dat klinkt, vind ik, niet zo mooi. Succes deze week!

WEEKBERICHT Week 41 2016

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99
F +31 (0)38 332 26 10
E agfinfo@postuma.nl



www.postuma.nl

AGENDA

25 oktober
Power boost avond
bij Postuma AGF

Komt uw klant wel of niet?

Vorige week was natuurlijk de week van AGF Detail. Dé beurs voor u en ons.

Natuurlijk probeert iedereen zich van zijn beste kant te laten zien, ook wij. Maar één ding was toch wel opvallend te noemen. We misten een aantal collega-groothandelaren, dit terwijl er wel diverse mensen van de ontbrekende bedrijven aanwezig waren op de beurs. De keuze om hier niet aanwezig te zijn is ons een raadsel, aangezien de beurs voor ons altijd ontzettend productief is. Het kwam voor dat diverse ondernemers bij ons op de stand kwamen welke momenteel geen klant bij ons zijn. Deze waren wel klant bij één van de ontbrekende groothandelaren. Toeval of niet, maar de mensen van de collega-groothandelaren vonden het maar wat interessant om zich in het gesprek te mengen.

Terug naar de basis was een veel gehoord onderwerp op de beurs. Presenteer je zoals je bent. Iets wat wij ook geprobeerd hebben terug te laten komen op onze stand, presentatie van AGF!

Nu omgedraaid, stelt u zich eens voor op belangrijke dagen voor u, zoals voor ons de beurs was. Hoe pakt u uit? Verzorgt u een grootse uitstalling (stand) of toch summier? Is uw reclame-uiting juist erg dominant, maar uw presentatie (stand) het tegenovergestelde? Dit heeft invloed of de klant wel of niet tot aankoop over gaat. Groot brengen en niet groot laten zien zorgt voor verwarring bij de consument. Als je groot wilt overkomen, moet je in mijn ogen ook groot presenteren. Helemaal als het erom draait. Het al eeuwenoude gezegde, hopen doet verkopen, is dan ook zeker van toepassing.

Ook op onverwachte momenten moeten we er allemaal klaar voor zijn. De consument verwacht nu eenmaal dat op elk moment alles er netjes bij ligt. Bij ons zien we dat potentiële klanten onverwachts komen aanwaaien. Ook dan moet het bedrijf netjes zijn en niet alleen op D-day. De structuren in elke organisatie zijn essentieel om goed voor de dag te komen.

De maand september is weer voorbij en we kunnen ook zeggen dat de buitenschoolse vakanties voorbij zijn. Gelukkig zijn er steeds minder specialisten gesloten tijdens de vakantie. In het perspectief van de het bovenstaande voorbeeld. U hebt vakantie en bent gesloten. U bent bij huis en ziet als u op pad bent uw normaal gesproken "trouwe" klanten de AGF elders kopen. Dat moet een wrang gevoel geven, als een gemiste kans! Begrijp me niet verkeerd, iedereen heeft vakantie nodig, maar geef uw personeel de ruimte om de boel te runnen. Durf verantwoordelijkheid weg te geven. De stelregel die ik altijd mezelf voor houdt is; als men het elders naar tevredenheid koopt, waarom zouden ze dan weer terug moeten komen bij u?

Succes!

Overdenkertje

Een consument mág trouw aan u zijn, maar u móét trouw aan de consument zijn.

Omzetindex

We kunnen al wel goed merken dat we toch de herfst ingaan. Het begint langzamerhand toch een stukje kouder te worden en het wordt alweer vroeg donker. Toch mogen we ook niet teveel klagen, want we hebben zeker ook mooie zonnige dagen! Voor de komende week voorspellen ze vrij rustig herfstweer met zonnige dagen en een lage neerslagkansen. Wij zetten in op 95 punten.

Prijzvergelijking tussen Albert Heijn en Jumbo

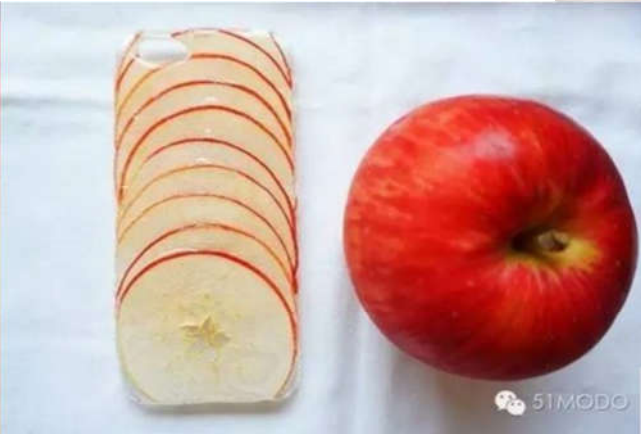
Deze prijzvergelijking is bedoeld om inzicht te geven in de prijzen van de supermarkt

Prijzen Albert Heijn				Prijzen Jumbo			
Datum	7 oktober 2016			Datum	7 oktober 2016		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool	BONUS	Per stuk	1,49	Bloemkool		Per stuk	1,49
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	0,99
Broccoli		500 gram	1,09	Broccoli		500 gram	0,99
Komkommer	BONUS 2 voor €1,-	Per stuk	0,75	Komkommer		Per stuk	0,75
Courgette	BONUS 2 voor €1,-	Per stuk	0,55	Courgette		Per stuk	0,49
Champignons		250 gram	0,86	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen		500 gram	0,99	Sperziebonen	AANBIEDING	500 gram	0,49
Sla		Per krop	0,86	Sla		Per krop	0,85
IJsbergsla	BONUS 2 voor €1,-	Per krop	0,75	IJsbergsla		Per krop	0,65
Bospeen		Per bos	1,35	Bospeen		Per bos	1,33
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,99	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,69
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,99	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,98
Elstar	BONUS 2 voor €3,-	1,5 kilo	1,99	Elstar		1,5 kilo	1,79
Kiwi groen AH		Kilo	3,29	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,30
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,89	Mandarijnen		Kilo	2,79
Conference		Kilo	1,19	Conference	AANBIEDING	Kilo	0,99
Druiven wit	Pitloos	500 gram	1,99	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,69
	BONUS 2 voor €3,-						
Druiven rood	Pitloos	500 gram	2,49	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,29
Aardbeien	Hollandse	250 gram	2,49	Aardbeien	Hollandse	250 gram	2,29
		500 gram	3,49			500 gram	3,29
Galia Meloen	BONUS	Stuk	1,99	Galia Meloen		Stuk	1,99

Telefoonhoesjes van echt fruit

Wordt het een Iphone 7 of toch de Galaxy Note 7? Wat maakt het uit, veel belangrijker is de vraag of het kiwi of watermeloen wordt. Deze smartphonehoesjes zijn gemaakt van verse vruchten.

De hoesjes zijn een ontwerp van de Japanse kunstenaar Souchan. Hij gebruikt verse appelen, sinaasappelen en watermeloenen en verwerkt ze op dezelfde manier als dat bloemen gedroogd worden. Zo blijven de vruchten er fris en sappig uitzien.



Impressie 'IFEMA' beurs in Madrid

Sjoerd Postuma heeft de beurs bezocht in Madrid deze week.

Uiteraard wil hij deze ervaring delen, dus hier een foto - impressie...



Te koop aangeboden:



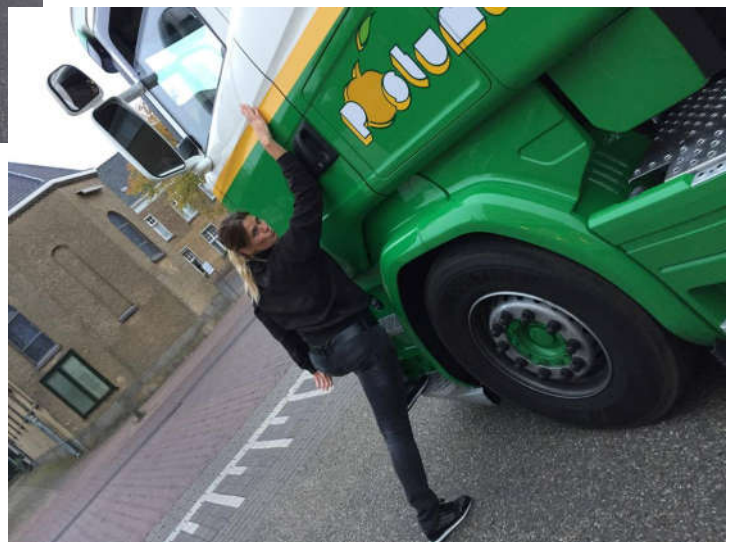
Verkoopwagen overbodig:

In zeer nette staat:

Haverkate verkoopwagen met
hydraulisch rangeersysteem.

Contact via: harmen@vitamientje.nl

'Appeltje voor de dorst' is blij met Rinco's nieuwe trekker....



Portugese Paddenstoelenmix



Inhoud:

- Kastanjechampignons
- Gele oesterzwammen
- Grijszwammen
- Bosui
- Gele paprika
- Bieslook

Italiaanse Paddenstoelenmix



Inhoud:

- Kastanjechampignons
- Shiitake
- Nameco
- Rode uien
- Rode paprika
- Tijm

Caribische Paddenstoelen-mix



Inhoud:

- Champignons
- Shiitake
- Zoete rode punt paprika
- Zoete uien
- Peterselie

Beste collega's,

Drie nieuwe mixen aan het begin van het paddenstoelenseizoen. Unieke producten waar u zich mee kunt onderscheiden.

Mooi verpakt op een zwarte schaal, inhoud 200 gram en per stuk te bestellen. Geen grote voorraad voor u.

Deze producten bieden we u in een langdurige actie aan. Namelijk de maanden september en oktober voor laag prijsje van €1,50 per schaal.

Advies verkoopprijs €2,49.

Tip, begin er nu mee! Dan weet de consument u er in de feestmaand voor te vinden!

