

Postuma

't verst met groente en fruit

Week 47

Het einde nadert....

Klinkt niet al te best, haha, maar we bedoelen het positief. Toen ik schreef, week 47, dacht ik: nog maar 5-6 weken en het jaar is alweer voorbij. Toch hebben we nog heel wat te doen dit jaar. We staan nu aan de vooravond van het sinterklaasgebeuren en dat vinden heel veel mensen een leuke tijd, maar er zijn ook mensen die hier helemaal niks om geven. Aan welke kant u staat kunnen wij hier niet bepalen en eerlijk gezegd is dat ook niet zo interessant. Hoe u er met uw zaak mee omgaat is wel belangrijk. Gelukkig is er heel wat handel die aansluit op dit feestelijke gebeuren waarmee u aan de slag kunt.

Naast de bekende wortel voor het paard en de cadeauverpakking mandarijnen (mini kistjes) kunt u zelf ook wel wat bedenken. Dat varieert van fruitschalen tot aan de bekende fondue- en gourmetschotels. Wat het meest interessant is, is dat u uzelf actief in de markt zet met alle mogelijkheden die er tegenwoordig zijn van Facebook, Twitter tot aan de huis aan huis krant. Van achter de toonbank tot en met de stoep voor uw deur. Laat uzelf zien en haal die consument in huis!

Producten, die zijn er te over en de media heeft u op uw hand.

Dus lekker aan de slag, wij denken dat we een goede voorzet geven met ons "rad van avontuur" mandarijnenactie en de andere acties voor de komende week en zoals u van ons gewend bent, dagelijks de juiste informatie via email en uw eigen verkoper.

Rad van avontuur!

Gisteren (donderdag) heeft u per mail een heel leuk rad van avontuur actie ontvangen. Er wordt zeer goed en positief op gereageerd en dat vinden we leuk!

Wilt u ook eens iets gekes doen of heeft u een goed idee, dan nodigen we u van harte uit dit met ons te delen, want we denken heel ver met u mee!

Deze keer bedanken we onze leverancier V-Ros uit Spanje voor de mooie aanbieding van uitstekende mandarijnen en het meedenken in het maken van een aansprekende actie! We hopen dat we u dit mooie product tot tevredenheid en tegen een voor u heel gunstige prijs kunnen leveren en nog meer dat u dit pracht product met veel plezier gaat verkopen.

Heeft u deze mail gemist, vraag dan uw verkoper per omgaande, zodat u niets hoeft te missen!



WEEKBERICHT

Week 47
2017

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

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



www.postuma.nl

AGENDA

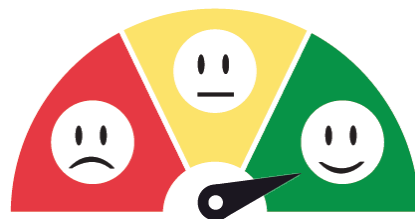
Sinterklaas,
5 december

Kerst
25 & 26 december

Onderscheidend vermogen

Een term waarmee je al jaren doodgegooid wordt. We moeten ons onderscheiden en dan ook nog op een positieve manier. Het verschil met de concurrentie moet zichtbaar zijn of het moet in ieder geval zo lijken. Dat onderscheidend zijn, kan op ontelbare manieren, maar de crux zit hem in het op een dusdanige manier onderscheidend zijn, dat een klant dit waardeert met zijn euro's. De grote vraag is hoe doe je dit dan? Iedereen is bezig met deze vraag en probeert dus anders te zijn dan een ander en daarmee zijn we weer allemaal hetzelfde.

De laatste jaren komt de aandacht steeds meer op klantervaringen te liggen. De klant is koning is een eeuwenoud gezegde, maar de koning wordt steeds meer op zijn wenken bediend. Door ontwikkelingen in de techniek kan een klant steeds meer zijn wensen aangeven en wordt daar ook nog aan voldaan. Relatief nieuwe bedrijven als CoolBlue zijn er zelfs groot mee geworden. Hun mantra is: alles voor een glimlach. Als je de verhalen mag geloven dan doen ze ook alles voor een glimlach met grote groeicijfers tot het gevolg. Andere bedrijven richten zich weer op innovatie. Bedrijven als Samsung en Apple steken elkaar de loef af met steeds snellere en slimmere smartphones. In deze markt zie je ook dat prijzen minder van belang zijn. Het topmodel van de nieuwe iPhone gaat straks € 1329,- kosten, dat zijn bijna 3000 oud Hollandse guldens ;) Dan hebben we nog de prijsvechters, oftewel de Primarks van deze wereld. Waar, als ik de verhalen van mijn vrouw moet geloven, geen producten voor meer dan € 10,- in de winkel liggen. Ook Aldi en Lidl zijn bekende spelers in deze markt. Hier geldt maar één strategie en dat is kosten drukken.



Vanuit de marketing theorie wordt er gezegd dat er drie strategieën zijn die voor succes zouden zorgen. Namelijk zorgen dat je de minste kosten hebt, zorgen dat je het beste product hebt of zorgen dat je marktleider bent in een kleine niche. Als we de beschreven strategieën bekijken dan klopt dit wel aardig met de praktijk. Maar, wat betekent dit nu voor ons als AGF'ers met onze winkel of kraam? Soms hoor je weleens zeggen dat je van alles wat moet hebben, maar de theorie zegt doe dat niet, want dan kom je automatisch ergens in het midden uit. Een prijs die net niet laag genoeg is of een product dat net niet goed genoeg is of service die net niet goed genoeg is. Uiteraard moet alles wel in verhouding zijn en een bepaalde ondergrens halen.

Als ik om me heen kijk, dan zie je ondernemers allemaal een strategie pakken die het beste past bij hun persoonlijkheid. De één zijn kracht is om de klant in de watten te leggen met een warm gevoel, een ander heeft op productniveau in zowel bewerkt als onbewerkt een top assortiment en de derde stopt veel energie in de inkoop en vertaalt dit door naar de klant.

Op voorhand zou ik zeggen dat met name het verwennen van de klant, oftewel het motto "alles voor een glimlach" binnen handbereik moet liggen. Ten opzichte van de supermarkt heeft u immers veel meer te bieden op dat gebied, maar dat is wel iets wat bij u moet passen, omdat welke richting u ook kiest, het moet vol overgave en door iedereen worden uitgedragen.

Overdenkertje

Wat doet u voor die glimlach?

Omzetindex

In het weertype zit nog niet echt een verandering, al mogen we vandaag niet klagen. Vandaar een matige 90 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		17 november 2017		Datum		17 november 2017	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,29	Bloemkool		Per stuk	1,25
Witlof		4 stuks	1,49	Witlof		3 stuks	1,09
Broccoli	30 % korting Vanaf maandag	500 gram	0,90	Broccoli		500 gram	0,90
Komkommer	BONUS 2 voor €0,99	Per stuk	0,69	Komkommer		Per stuk	0,65
Courgette		Per stuk	0,79	Courgette		Per stuk	0,79
Aubergine		Per stuk	0,89	Aubergine		Per stuk	0,89
Paprika rood	BONUS 2 voor €0,99	Per stuk	0,89	Paprika rood		Per stuk	0,89
Sperziebonen		500 gram	1,79	Sperziebonen		500 gram	1,59
Bospeen		Per bos	1,19	Bospeen		Per bos	1,18
Sla		Per stuk	0,89	Sla		Per stuk	0,88
Trostomaten	ROUTE 99	5 stuks	0,99	Trostomaten		5 stuks	1,00
Boerenkool	ROUTE 99	300 gram	0,99	Boerenkool		300 gram	1,00
Handsinaasappelen	Verpakt per net BONUS 2 voor €3,50	2 kilo	2,79	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79
Perssinaasappelen	Verpakt per net 2 voor 3,50 Vanaf maandag	2 kilo	2,99	Perssinaasappelen	Verpakt per net AANBIEDING	2 kilo	1,99
Elstar	BONUS 30%	1,5 kilo	2,30	Elstar		1,5 kilo	3,19
Kiwi groen AH		Kilo	3,99	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,98
Kiwi gold (Zespri)		750 gram	3,99	Kiwi gold (Zespri)		Kilo	4,98
Chiquita bananen	ROUTE 99 Vanaf maandag	Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,69	Mandarijnen	AANBIEDING 2 voor €2,50	Kilo	1,99
Conference	BONUS Vanaf maandag	Kilo	1,19	Conference		Kilo	1,39
Druiven wit	Pitloos verpakt BONUS	500 gram	2,49	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,49
Druiven rood	Pitloos verpakt BONUS	500 gram	1,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,39
Mango		1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,98
Avocado	ROUTE 99 vanaf maandag	1 stuk	0,99	Avocado		1 stuk	0,99
Ananas	BONUS Vanaf maandag	Per stuk	1,79	Ananas		Per stuk	1,99
Galia meloen	BONUS	Per stuk	1,99	Galia meloen		Per stuk	1,98
Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,19	Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,09
Frambozen	BONUS	140 gram	2,29	Frambozen		125 gram	2,65
Blauwe bessen		150 gram	3,09	Blauwe bessen	AANBIEDING	125 gram	2,48



Het rad van avontuur Sinterklaas trakteert

Maandag a.s. ontvangen wij rechtstreeks uit Spanje, van onze vaste teler V-Ros, een grote partij topkwaliteit clementine mandarijnen met blad ca. maat 4/7.1kg (ca 100 tot 120st).

Hoe werkt het?

1. U bestelt uiterlijk maandag 20-11-2017 tot 11.00 uur minimaal 5, maximaal 120 (volle pallet) colli van de bovengenoemde mandarijnen. Levering vanaf maandagmiddag.
2. Het rad van avontuur bepaalt per klant, wat u voor de reeds bestelde mandarijnen betaalt.
3. Maandag a.s. om 13.00 uur kunt u LIVE via Facebook naar de trekking kijken. Deze wordt verricht door Sinterklaas en zwarte Piet. De kleuren op het rad van avontuur vertegenwoordigen de onderstaande waarden.



Paars = GRATIS
Blauw = € 2,50
Rood = € 4,99
Groen = € 6,99
Geel = € 8,99

