

Postuma

't verst met groente en fruit

Week 48

Kadootjes...

Daar is het tijd voor! Mensen willen graag iets goeds en iets gezonds weggeven, ook met Sinterklaas. Bijvoorbeeld om te snoepen, maar ook om te koken, want laten we eerlijk zijn, je kunt de televisie niet aanzetten of er wordt gekookt. Naast de vele kookprogramma's heeft ook iedere talkshow, programma, tijdschrift en krant wel een stukje met recepten of onderwerpen over koken erin. Gewoon omdat dit onderwerp HOT is. Vaak gaat het dan om streekproducten of de bijzondere manier van bereiden of aparte combinaties en recepten. Wat een geluk voor u als specialist! U heeft veel meer dan de in de recepten genoemde benodigdheden in huis: groente, kruiden, aardappelen, fruit, streek- en seizoenproducten....



Nu blijft de vraag over: welke creatieve ondernemer is in staat om ook met Sinterklaas een kook- of snoepkado te fabriceren? Soms kan het ook heel simpel beginnen, met een mini kistje mandarijnen. Als u laat zien hoe dat als een sinterklaaspakketje eruit ziet, heeft de mogelijke koper al inspiratie. Het helpt natuurlijk ook om de consument te laten proeven. Of, om maar een voorbeeld te noemen, stel een compleet soeppakket samen. Compleet met knoflook, gember, peper-tje, verse kruiden en andere benodigdheden voor de consumenten die de ingrediënten komen halen voor de welbekende verse soep van opa of oma. De Sint moet soms nu eenmaal een handje geholpen worden. U bent weer aan zet! Succes.

WEEKBERICHT

Week 48
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

Specialist

Een veelgehoorde term in de wereld van vers, maar wat betekent “specialist” nu eigenlijk? Als ik Google erbij pak, dan kom ik uit op: iemand die veel kennis van een bepaald onderwerp heeft. Verzamelaar die zich gespecialiseerd heeft in een onderdeel. Iemand die veel weet van weinig.

Toch als je er verder over nadenkt is de term dan wel gerechtvaardigd? Weten we met z’n allen, alles over onze producten? Natuurlijk weten we meer, veel meer dan de “niet” specialisten en de belangrijkste vraag, weet u wat uw klant wilt weten? Want, als dat zo is, kunnen we natuurlijk inspelen op die behoeftes. Kennisdeling is denk ik hierin een begrip waar we met ons allen zoveel mogelijk gebruik van moeten maken. Is uw personeel wel net zo geschoold als u dat bent of komt u misschien zelf ook wel te kort op bepaalde onderdelen? Het is enorm belangrijk dat u en uw personeel uw klanten kunnen adviseren. Bijvoorbeeld waarom bepaalde groenten of kruiden specifiek passen bij een gerecht of waarom een product anders is dan gebruikelijk.



Bij ons werkt dat natuurlijk hetzelfde. Ook wij hebben niet alle kennis, maar de kennis die we hebben proberen we met u te delen. Het weekbericht, uw verkoper, Vol Smaak en zo zijn nog een paar voorbeelden te noemen. Ieder individu kan niet over elk product alles weten, maar ik durf wel te stellen dat we als team dat wel weten. Ik heb het dan over een team dat nog verder gaat dan directe collega's. De één weet enorm veel over citrus, de ander over paddestoelen en weer een ander over een andere productgroep. Het is niet erg om een keer te zeggen dat je het niet weet, als we maar niet kansen missen om extra verkoop te generen. Zo werkt dat natuurlijk voor ons, maar ook voor u. Producten die in je (dag)aanbieding staan, daarvan moet je weten hoe het eruit ziet, smaakt, proeft en enz. Wat maakt het onderscheid? Wat maakt het anders dan...?

Met nieuw personeel heb je daar tijd voor nodig. Tijd die u iemand moet gunnen en dat kost veel energie voor allen, maar als het goed is wordt dat een keer terug betaald.

Allemaal energie die we in mensen steken, omdat u als team de specialist bent! Met alle respect voor een caissière bij een plaatselijke supermarkt, maar dat is natuurlijk niet wat u of wij zoeken. Het is wel een bepaalde basis, maar dat vraagt men overal. Netjes goedemorgen, het product aanslaan, afrekenen (terugtellen wordt veel gewaardeerd, maar wordt vaak al overgeslagen) en tot ziens, lukt wel. Maar, alles eromheen bepaalt wat u nóg meer specialist maakt. Advies, kennis, presentatie, betrouwbaarheid en service, dat mogen ze bij u verwachten. Het werken met goedkope krachten als scholieren raad ik zeker niet af, maar let wel op de balans en vergeet niet, als jij het gezicht van de winkel bent, dat je er ook zeer regelmatig bent! Dat wil niet zeggen dat je iedere klant moet helpen. Tijdens het vullen van een schap of een wandeling in de winkel om welke reden dan ook kun je makkelijker meerdere klanten tegelijk te woord staan, iets laten proeven dan wanneer je er één aan het helpen bent.

Veel succes.

Overdenkertje

Een goede specialist is niet gelijk aan een goede verkoper en een goede verkoper is niet gelijk aan een goede specialist.

Omzetindex

Sinterklaas is in het land en daarmee neemt de koopkracht van de consument weer toe. Weet u zich in de kijker te zetten met een mooie Sinterklaasactie? Wij zetten daarom in op 100 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		24 november 2017		Datum		24 november 2017	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,59	Bloemkool		Per stuk	1,49
Witlof		4 stuks	1,49	Witlof		3 stuks	1,09
Broccoli		500 gram	0,90	Broccoli		500 gram	1,09
Komkommer	BONUS	Per stuk	0,99	Komkommer		Per stuk	0,68
Courgette		Per stuk	0,99	Courgette		Per stuk	0,98
Aubergine		Per stuk	0,99	Aubergine		Per stuk	0,89
Paprika rood	BONUS	Per stuk	0,89	Paprika rood		Per stuk	0,89
Sperziebonen		500 gram	1,79	Sperziebonen		500 gram	1,29
Bospeen		Per bos	1,49	Bospeen		Per bos	1,48
Sla		Per stuk	0,89	Sla		Per stuk	0,88
Trostomaten		5 stuks	1,99	Trostomaten		5 stuks	1,98
Boerenkool		300 gram	1,19	Boerenkool		300 gram	1,00
Handsinaasappelen	Verpakt per net BONUS 2 voor €3,50	2 kilo	2,79	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,59
Perssinaasappelen	Verpakt per net 2 voor 3,50	2 kilo	2,99	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,59
Elstar		1,5 kilo	3,29	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	Kilo	0,99	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen	BONUS 1+1 gratis Vanaf maandag	Kilo	1,99	Mandarijnen	AANBIEDING 2 voor €2,50	Kilo	1,99
Conference	BONUS	Kilo	1,19	Conference		Kilo	1,39
Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,49	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,49
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,69	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,59
Mango		1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,98
Avocado	ROUTE 99	1 stuk	0,99	Avocado		1 stuk	0,99
Ananas	BONUS	Per stuk	1,79	Ananas		Per stuk	1,99
Galia meloen		Per stuk	2,19	Galia meloen		Per stuk	1,98
Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,19	Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,18
Frambozen	BONUS Vanaf maandag	125 gram	2,79	Frambozen		125 gram	2,65
Blauwe bessen		150 gram	3,09	Blauwe bessen		125 gram	2,89

ADN en Frans van de Polder vormen een goed team

Bij groenteman, tevens lid van ADN, Frans van de Polder begon het kort na de bekendmaking van het regeerakkoord behoorlijk te kriebelen. Frans heeft daar wel vaker last van en daar ontstaan de mooiste ideeën uit.

Zo kwam vorige week het telefoontje naar ADN: 'Ik wil een afbeelding van groente en fruit gaan neerleggen bij de Tweede Kamer. De afbeelding moet een vertaling zijn van het protest dat we met elkaar voeren tegen de btw-verhoging. De BTW op gezonde groente en fruit moet naar 0%. Daarmee was het idee geboren en de uitvoering in gang gezet. ADN heeft direct haar medewerking toegezegd en zodoende stonden we woensdagochtend om 6.00 uur voor het gebouw van de Tweede Kamer.

**GROENTE EN FRUIT
DUURDER?**
Stop dit kabinetsplan!

Goed teamwork!

Frans had versterking meegenomen, dus met drie man en één vrouw sterk, werd het plan uitgewerkt. Met een bus vol groente en fruit werd een mooie afbeelding gemaakt op het plein voor de Tweede Kamer. Groothandel Postuma, had deze prachtige (GEZONDE) producten voor sponsoring aangeboden (waarvoor dank).

Onze branche staat voor GEZONDHEID. Met elkaar proberen we de btw-verhoging tegen te houden. In het regeerakkoord staat opgenomen dat het lage btw-tarief van 6% naar 9% zal worden gebracht. Maar liefst een btw-stijging van 50%, maar belangrijker nog is dat de consument hiermee ook 'gestraft' wordt voor een gezonde levensstijl.

We waren mooi op tijd klaar, waardoor we tijd hadden om de langzaam op gang komende mensenstroom op te vangen, een heerlijke mandarijn (werkfruit) aan te bieden en ons verhaal te doen. We kregen heel veel positieve reacties, ook van verschillende voorbijgangers. De echte politieke kopstukken hebben we helaas niet gezien, maar verschillende Kamerleden van eigenlijk alle oppositiepartijen, zijn langs gekomen en hebben hun steun uitgesproken.



Met de actie haken we verder aan op de handtekeningen actie van Foodwatch (www.foodwatch.nl). Inmiddels hebben bijna 60.000 personen al getekend. Met deze actie hebben we daar een belangrijke bijdrage in geleverd. Politieke Partij GroenLinks reageerde vanmorgen ook erg positief op onze actie, zij zetten eerder al de website 'geenbtwverhoging.nl' op en steunen ons helemaal. Met hen nog meerdere politieke partijen, gelukkig!

Frans bedankt!

Namens ADN willen we iedereen bedanken die heeft meegewerkt en meegeholpen met deze actie. Natuurlijk met Frans hierin voorop. Dankzij zijn enthousiasme en creativiteit, blijft het niet alleen bij woorden, maar komt het ook tot daden. Je mag ons altijd bellen!

Bron: ADN <http://www.agfdetailhandel.nl/>