



Wij wensen u fijne feestdagen!

Na een week hard lopen krijgt u de kans om er twee dagen lekker van te genieten. Hoe u die dagen invult is aan u zelf. Wij hopen dat het naar uw eigen wens ingevuld kan worden. En dat u kunt genieten van datgene wat het Kerstfeest u te bieden heeft.



De laatste week

Van 2016, waar blijft de tijd. Hoe deze week gaat verlopen is altijd weer even afwachten. Veel consumenten zijn op vakantie, een dagje weg en de scholen zijn dicht. Het aankoopgedrag zal zeker anders zijn dan in een "normale" week. Ga daar maar relaxt mee om, u kunt dat toch niet veranderen. Maar de klanten die wel op pad zijn voor aankopen, moeten wel keurig en met een glimlach behandeld worden. Want zij hebben immers iets nodig en zijn vaak ook wel in voor iets waarmee u de show steelt.

En voor oud en nieuw zijn er ook altijd speciale wensen te vervullen, en zo ziet u dat er altijd wel iets is om mee bezig te zijn.

Succes!



WEEKBERICHT Week 52 2016

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

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



www.postuma.nl

Groenteman, wat is uw beste appel?

Nog niet zo lang geleden hoorde ik op een bijeenkomst iemand met veel passie en enthousiasme praten over zijn bedrijf, te weten een kwaliteitsslagerij waar menig ondernemer toch wel een beetje jaloers van wordt. Er waren heel veel overeenkomsten tussen de dynamiek van een slagerij en de zaken die u en wij dagelijks tegen komen en ook veel van de uitdagingen zijn dezelfde.

Hoe bereik ik een nieuwe klant? Hoe laat ik mijn bestaande klanten net die euro extra besteden? Hoe zorg ik voor beleving in de winkel? Kortom: hoe maak ik mijn zaak zó aantrekkelijk dat heel veel mensen graag hun verse aankopen bij mij willen doen en daar ook de tijd voor willen nemen? U ziet, het is allemaal heel herkenbaar voor ons als groente en fruit passionisten. Deze man had ook een herkenbaar voorbeeld van een fout waar wij ons allemaal onbewust aan schuldig maken (ik ook). Hiermee kom ik terug op de titel van deze column. Het verhaal speelt zich af in de slagerij, maar het gaat natuurlijk om het voorbeeld.

“Er was eens een slager die nog zelf zijn koeien slachtte en deze dan vol trots in de winkel ophing om daar zijn vakmanschap en goede producten mee ten toon te spreiden. Op een dag kwam er een mevrouw de winkel in en zag twee koeien naast elkaar hangen. Boven de ene hing een bord biologisch vlees van Nederlandse bodem voor een prijs van € 12,50 per kilo en bij de andere stond alleen een prijskaart van € 7,50 per kilo. De dame in kwestie vroeg aan de slager: “welke van de koeien is nu het beste en het lekkerste?”. De slager antwoordde met een uitgebreide uitleg over het leefgebied van de biologische koe. Dat deze uit de eigen streek kwam en ook wekelijks werd gemasseerd door speciale borstels in de schuur, waar de koe iedere nacht lekker warm kon liggen en dat de koe daarom de áller malste biefstuk had en de lekkerste sukade lappen. Over de gewone koe zij hij alleen maar dat het een prima stukje vlees was. De dame kocht vervolgens na de overtuigende uitleg voor de biologische koe en liep schijnbaar tevreden de winkel weer uit.”

Op het eerste gezicht denk je: “niets mis mee toch?” De klant is weggegaan met een onderscheidend product en zal zeker terug komen.

Waar je dan aan voorbij gaat is dat deze dame een speciaalzaak binnenliep. Daar werd ze geconfronteerd met het beste stukje vlees. De andere was ook prima, maar de biologische versie dat was nou eenmaal de beste. Kun je dat wel maken, als ondernemende specialist? Of je nu vis, vlees, groenten of brood verkoopt. De dame in kwestie kocht weliswaar het beste en duurste, maar kon ze wel anders? Prima vlees koop je toch overal? Ze koos net voor de specialist, dus daar koop je niet zo maar een stukje prima vlees, waar je dan waarschijnlijk (gevoelsmatig) ook nog eens minder voor betaalt bij een Duitse grootgrutter?

Ik hoop dat u snapt waar de schoen wringt. Je kunt het als specialist niet maken dat je mindere producten verkoopt. Wat kun je dan wel doen? Het toverwoord is niet beter of minder, maar anders. Anders geeft een keuze en maakt je speciaalzaak veelzijdiger. Een keuze is immers leuk en consumenten willen graag dingen proberen.

Dus als slager of groenteman/-vrouw in kwestie is het prima om de unieke eigenschappen uit te leggen, maar waak ervoor dat u uw goedkopere product niet degradeert tot een soort van 2^e keus en daarmee ook uw eigen speciaalzaak onderuit haalt voor uw nieuwe klant. Uw gehele zaak bestaat alleen maar uit de beste producten met heel veel verschillende eigenschappen, herkomsten, voedingswaardes, smaken en zo kunnen we nog heel lang door gaan!

Overdenkertje

Alleen speciale producten verdienen een plekje in de speciaalzaak, waarom ga je er anders heen?

Omzetindex

Dit jaar weer geen witte kerst, maar op sommige plekken temperaturen in de dubbele cijfers. Er kan wat regen vallen, maar er zijn ook droge periodes. In de loop van de week gaat de temperatuur omlaag en is er meer kans op droog en zonnig weer. Wij zetten in op 85 punten.

Prijzervergelijking 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 december 2016			Datum	23 december 2016		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	2,49	Bloemkool		Per stuk	2,29
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	1,09
Broccoli		500 gram	1,09	Broccoli		500 gram	0,83
Komkommer		Per stuk	1,15	Komkommer		Per stuk	1,05
Courgette		Per stuk	0,86	Courgette		Per stuk	0,79
Champignons		250 gram	0,86	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen		500 gram	1,79	Sperziebonen	AANBIEDING	500 gram	1,29
Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,19	Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,17
Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,89	Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,79
Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99	Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99
Bospeen	BONUS	Per bos	0,99	Bospeen		Per bos	1,37
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,75	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79
Elstar		1,5 kilo	1,99	Elstar		1,5 kilo	1,89
Kiwi groen AH		Kilo	2,96	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,18
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen	BONUS	Kilo	1,49	Mandarijnen		Kilo	1,39
Conference		Kilo	1,09	Conference		Kilo	1,39
Druiven wit	Pitloos	500 gram	2,19	Druiven wit	Pitloos verpakt AANBIEDING	500 gram	1,99
Druiven rood	Pitloos	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,79
Ananas	BONUS	Per stuk	1,64	Ananas		Per stuk	2,08
Galia Meloen		Per stuk	2,19	Galia Meloen		Per stuk	1,99

Kerstkoopavond

Afgelopen dinsdagavond was het dan zover, de Kerstkoopavond van Postuma AGF. Onder het genot van een drankje en een winters buffet konden de ondernemers met hun verkoper een rondje maken door de loods en de kerstbestelling opgeven. Ook een mooi moment om weer even bij te praten. Wij kijken terug op een zeer geslaagde avond en hopen dat u dat ook zo heeft ervaren.



AGF-Agenda 2017

Ook dit jaar heeft Uitgeverij Boekhout weer de AGF-agenda uitgebracht. Wij hebben deze voor onze klanten op voorraad. Dus mocht u interesse hebben in de gratis AGF-agenda 2017 voor u of uw medewerkers, stuurt u dan een email naar lotte.huurenkamp@postuma.nl met vermelding van het aantal exemplaren dat u wenst te ontvangen.

