



## Week 6

### Berlijn

De komende week wordt de fruit Logistica in Berlijn gehouden. Een enorm grote beurs, waar de hele AGF-wereld zich verzameld om hun nieuwste vindingen te tonen, nieuwe producten, verpakkingen en wat al niet meer.

Al verscheidende jaren bezoeken wij deze beurs ook, met name om alle contacten te onderhouden. En waar kan dat nou beter dan op die plaats waar al die bedrijven vertegenwoordigd zijn, de grootste AGF-beurs ter wereld in Berlijn.

Daarin zit voor ons de zin van het bezoeken van deze beurs. Als ik de afgelopen jaren op een rijtje zet, is dat ook de enige reden. Qua producten en verpakkingen is het best leuk om even te kijken, maar laten we eerlijk zijn, in deze moderne tijd gaat de nieuwsverspreiding zo snel, dat je daarvoor niet naar een beurs toe hoeft.

Bovendien, naast het dagelijkse werk met je handel en je producten is het contact met klanten, leveranciers en telers ook het leukste van ons vak.

Ik hoop dat dit ook voor u, als ondernemer geldt, want contact met mensen maakt je leven rijker.



**FRUIT  
LOGISTICA**



**8/9/10 FEBRUARY 2017, BERLIN**

## WEEKBERICHT Week 6 2017

Postuma AGF  
Spoorstraat 47  
8271 RG IJsselmuiden

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



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

## AGENDA

### 7 februari

Workshop social media  
+ speciale gast spreker

### 20 t/m 22 februari

Postuma studiereis Pa-  
rijs en Rungis

## 64.000 is veel!

Ter illustratie in de Amsterdam ArenA, 's lands grootste voetbalstadion, passen 53.502 toeschouwers. Toch lukte het deze week om met een 'simpele' Facebookactie meer publiek te bereiken dan in een uitverkochte Amsterdam ArenA past. Stelt u zich eens voor dat u of uw winkel op de middenstip staat.

Dat is de mogelijke impact van een medium als Facebook. Deze week nog behaald door de inzet van één enkel persoon, die daar geen week, nee hooguit 1 à 2 uur mee bezig is geweest! Kosten, zeer laag, zeer beheersbaar en niet vast.

Aankomende dinsdag hebben we een gratis workshop voor u, alle AGF-ondernemers. Maar minder dan 5% van onze eigen klanten heeft gereageerd. Dan ga je je toch afvragen wat gaat hier helemaal, maar dan ook helemaal mis?

Ligt het aan ons? Was de uitnodiging niet duidelijk, ligt het aan u, bent u op vakantie? Je kunt 100 redenen opnoemen, maar feit blijft dat u als ondernemer deze kans op meer klanten, omzet en rendement toch niet aan u voorbij mag laten gaan? Of verdient u al zoveel dat u denkt, ik vind het wel meer dan genoeg?

Nou dat is natuurlijk geen gezond ondernemerschap! Wanneer uzelf helemaal niets heeft met Facebook, neem dan uw familie of medewerkers mee die prive al op Facebook zitten en pak dit op! Dit heeft gewoon te maken met geld verdienen op een eenvoudige, goedkope en zeer flexibele manier en het is echt voor iedereen!

64.000 is niet gehaald in een grote stad als Amsterdam, maar in Zelhem, Achterhoek. Dus ook in uw situatie mogelijk van toepassing of zelfs nog mooier.

Dus geef u alsnog op, zie hiervoor de informatie verderop in het weekbericht.

Ik verwacht een hele, hele berg AGF-ondernemers!

*Social media heeft steeds meer invloed op uw klant. Dagelijks kijken miljoenen mensen op de verschillende mediums. Een zeer actueel voorbeeld en onze workshop in het vooruitzicht geven ons aanleiding om deze ervaring met u te delen.*

*Slechts 1 betaald bericht op social media en dan meer dan 64.000 weergaven in 5 dagen!*

*Bent u benieuwd hoe u dit kunt realiseren voor uw bedrijfspagina? Wilt u ook graag een pagina voor uw bedrijf, of heeft u te weinig respons?*

**Kom dan naar onze social media workshop op 7 februari aanstaande om 19.30 uur (inloop 19:15 uur)!**

Meld u vandaag nog aan via [lotte.huurenkamp@postuma.nl](mailto:lotte.huurenkamp@postuma.nl).

### Overdenkertje

Als je iets doet voor een ander, profiteer je daar zelf ook van.

### Omzetindex

Na een aantal warme dagen gaan we weer terug naar een wat normalere temperatuur voor de tijd van het jaar. Eerst een paar wisselvalige dagen met middagtemperaturen rond de 7 graden en 's nachts iets boven het vriespunt. Vanaf woensdag gaat de temperatuur nog iets omlaag, maar wordt het wel weer droger. Wij zetten in op 90 punten.



## Prijzvergelijking tussen Albert Heijn en Jumbo

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

Prijzen Albert Heijn				Prijzen Jumbo			
Datum	3 februari 2017			Datum	3 februari 2017		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
<b>ARTIKEL</b>	<b>TOEVOEGING</b>	<b>STUK/KILO</b>	<b>PRIJS</b>	<b>ARTIKEL</b>	<b>TOEVOEGING</b>	<b>STUK/KILO</b>	<b>PRIJS</b>
Bloemkool		Per stuk	2,39	Bloemkool		Per stuk	2,39
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	1,09
Broccoli		500 gram	1,29	Broccoli	AANBIEDING	500 gram	0,89
Komkommer		Per stuk	1,09	Komkommer		Per stuk	0,99
Courgette		Per stuk	1,89	Courgette		Per stuk	1,49
Champignons		250 gram	0,86	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen		500 gram	2,49	Sperziebonen		500 gram	1,49
Boerenkool	Gesneden BONUS 2 voor 2,-	300 gram	1,19	Boerenkool	Gesneden AANBIEDING 2de halve prijs	300 gram	1,17
Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,89	Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,49
Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99	Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99
Bospeen	BONUS	Per bos	0,99	Bospeen		Per bos	1,19
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,59	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,29
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79
Elstar		1,5 kilo	2,29	Elstar		1,5 kilo	1,69
Kiwi groen AH		Kilo	2,96	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	2,98
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,49	Mandarijnen		Kilo	2,29
Conference		Kilo	1,35	Conference		Kilo	1,39
Druiven wit	Pitloos verpakt BONUS 2 voor 3,-	500 gram	2,19	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,99
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,79
Mango	BONUS 2 voor 2,75	1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,97
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	1,99
Galia Meloen		Per stuk	2,29	Galia Meloen		Per stuk	1,99

## Social media workshop & bezoek van een zeer speciale gast

Dinsdag 7 februari 2017, inloop 19:15, start 19:30 uur

Zakelijk social media, er zijn zoveel platformen, maar welke moet ik gebruiken? Waar is mijn klant actief? En vooral, hoe gebruik ik het?

Gebruikt u uw bedrijvenpagina al naar tevredenheid en bent u benieuwd naar de betaalde kant?

Het voorbeeld in de column laat zien hoe belangrijk social media is. Op een praktische manier adverteren op social media is een belangrijk speerpunt deze avond! We zullen samen met u op een laagdrempelige manier alles doorlopen. Daarnaast zal een AGF-specialist zijn ervaring met u delen omtrent het betaalde gedeelte!

U krijgt deze avond vanuit meerdere invalshoeken ideeën en uitleg hoe het werkt.

Het tweede gedeelte van deze avond hebben we het genoeg een zeer bijzonder persoon als spreker/motivator te mogen verwelkomen.

Iemand die u eigenlijk allemaal wel kent, maar toch geen bekende Nederlander is.

Een van zijn uitspraken is: "Je moet eerst een berg beklimmen voordat je van het uitzicht kunt genieten".

Hij is dagelijks in "Vers" werkzaam, eigenlijk geen prater, maar laat op bijna iedereen een onuitwisbare indruk achter met zijn levensverhaal!

Geef u vandaag nog op door een mail te sturen naar: [lotte.huurenkamp@postuma.nl](mailto:lotte.huurenkamp@postuma.nl)!



## Vol smaak pakket

Verscheidende Vol smaak ondernemers zijn goed aan de slag gegaan met het Vol smaak pakket en ziet het er niet geweldig uit!



## Valentijns wensappelen

Ook dit jaar hebben we ze weer opgenomen in ons assortiment, de Valentijns wensappelen! Altijd een leuk product voor deze feestdag.



## Kersen in luxe verpakking als warme broodjes over de toonbank

Het Nieuw-Zeelandse Cromwell staat versteld van de grote vraag vanuit China naar hun kersen in luxe verpakking. De geschenkverpakking, inclusief kersen, kost 68 euro, wat neerkomt op €1,36 per kers. De verpakking is al drie jaar op de markt en wordt goed verkocht.



Reece van der Velden, van New Zealand Cherry Crop, heeft er dit jaar 2000 stuks van verkocht. "Ze komen op de markt voor het Chinese Nieuwjaar," laat hij weten. "Het geven van cadeaus is een belangrijk onderdeel van dit feest. Bovendien heeft fruit van Nieuw-Zeelandse herkomst de reputatie 'puur' te zijn."

Dit jaar heeft het bedrijf geprobeerd om de dozen ook online in Nieuw-Zeeland te verkopen maar dit stuitte op veel kritiek. "We kregen veel vervelende reacties. Mensen vergeleken de prijs met die in de supermarkt. Niemand is echter verplicht ze te kopen en we hebben volop alternatieven, zowel online als in de winkel." De geschenkverpakking bevat uitsluitend grote en volmaakte kersen. In zijn verpakkingsfaciliteit past Cromwell de nieuwste technologieën toe om de kersen te sorteren op kwaliteit en kleur. "Slechts 1% van onze kersen is van de juiste kwaliteit en maat om in deze luxe doos verpakt te worden. Zes personeelsleden hebben zo'n tweeënhalve minuut nodig om het fruit in te pakken."

## Te koop aangeboden

Wegens sluiting van de winkel wordt al het meubilair uit de winkel en de complete keuken inventaris te koop aangeboden. Voor meer informatie neem contact op door te bellen naar: 038-3370099. Er is meer te koop dan hieronder staat afgebeeld.



## Nieuw bij SMAAKgeheimen

SMAAKgeheimen Bierdips nu ook in MINI variant!

Maak kennis met “ de kleine broertjes” van de Bierdip Blond & Tripel!

Om dit te vieren krijgen alle klanten bij bestelling van de nieuwe Bierdip mini's 45ml een **gratis** promotiepakket:

*1x 170 ml proefpot Bierdip Blond*

*1x 170 ml proefpot Bierdip Tripel*

*1x Sfeerposter met gebruikstips*

De actie loopt van 6 t/m 17 februari 2017\*

*\*Niet geldig i.c.m. met andere kortingsacties, niet geldig op grootverpakkingen, maximaal 1 promotiepakket per klant en zolang de voorraad strekt.*



## Marlene



Je komt ze ook overal tegen!