



Hoe regel je de afzet van de opbrengst van je voedselbos

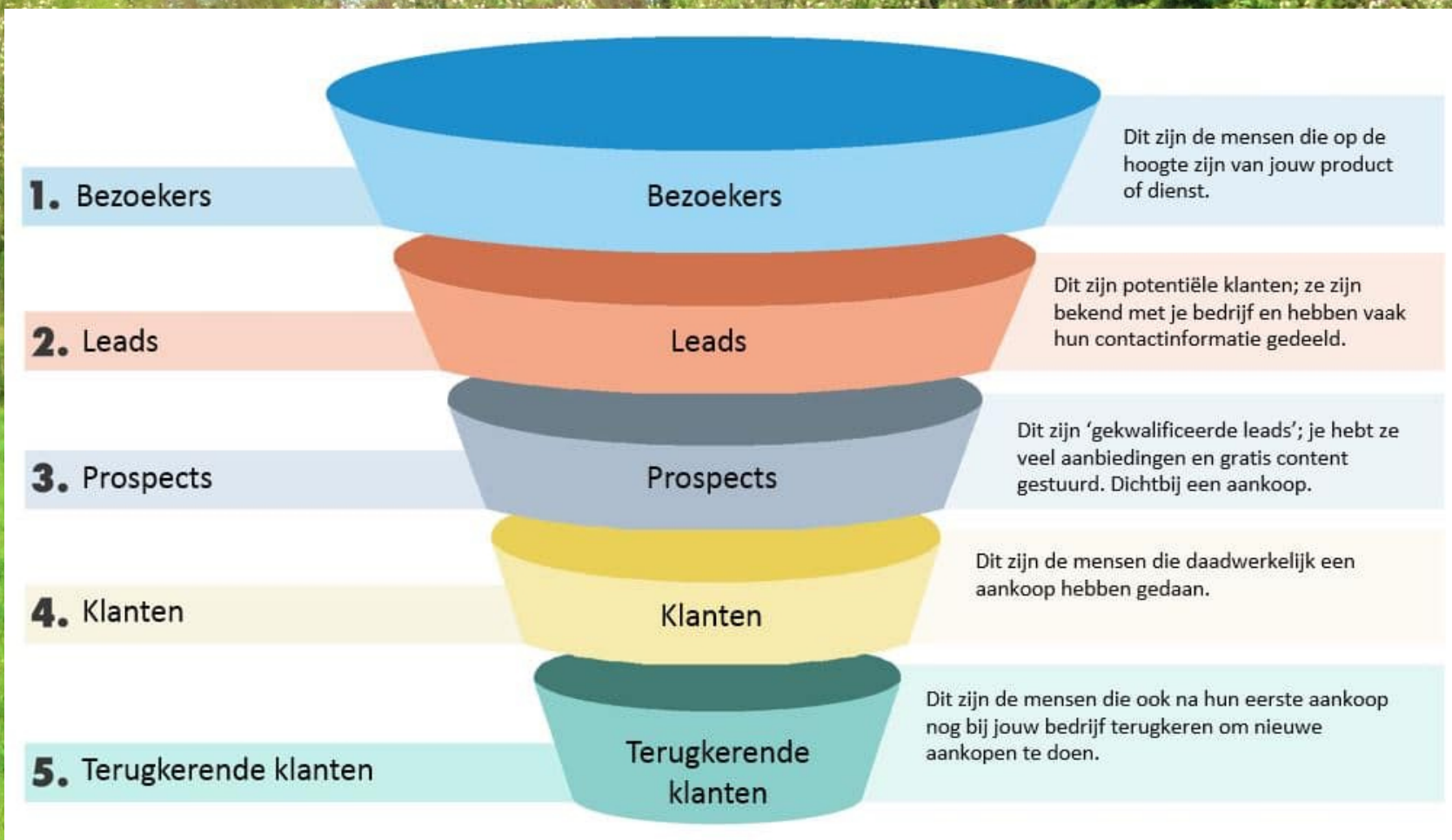
Programma

- Wie zijn wij
- Wie zit er in de zaal
commercieel, voor eigen gebruik, geen van beiden, wie dan
- Presentatie
- Vragen
- Plenair: do's en don'ts

Klanten werven en binden

- Hoe ziet de markt eruit
- Wie of wat is de markt
- Salesfunnel
 - Doelgroep
 - Waar zit de klant
 - Van grove screening naar verfijnde informatie
 - Aantal mensen minder, kans op kopen groter

Klanten werven en binden



Klanten werven en binden

- Denken vanuit de klant.
- Wat vindt die belangrijk
- Waar wil men (meer) voor betalen
- Persoonlijke aandacht voor de klant
- Laat zien wie je bent en waarom je dit doet (storytelling)
- Verkoop direct aan particulieren
- Betrek klanten bij je producten
 - direct: workshops, excursies
 - indirect: nieuwsbrief, social media

Product

- Welke boodschap vertel jij
- Wensen klant inpasbaar
- Kwaliteit / aantrekkelijke presentatie
- Warenwet
- Logistiek
- Kostprijs per eenheid
- Productverwaarding (4-kantsverwaarding)
- Houdbaarheid
- Voldoende volume / opschalen

Communicatie & Marketing: klant komt niet vanzelf

- **Aantrekkelijk product:**
verpakking, tekst, foto's / beelden; maar vooral lekker
- **Direct klanten contact:** gunfactor
- **Juiste informatie:** een jaarrond 'nieuwe' aardappels?
- **Meebewegen met de trend**
- **Communicatie middelen**

Communicatie Marketing

- Nieuwsbrief
- Website
- Filmpje YouTube
- Vloggen
- Spaarsysteem
- Folder
- Facebook/Instagram
- Advertentie/flyer
- Rondleidingen
- (Vergader)ruimte
- Winkel
- Workshops
- Pinterest
- Reviews

Samenwerken

- **Samen sterk**
- **Iedereen doet waar men goed in is**
De een heeft een goede locatie, de ander is een betere teler
- **Je kunt niet alles produceren maar wel verkopen!**
Verkoop ook producten van collega's
- **Groter klantenbereik**

Samenwerken: Hoe?

Gezamenlijk afspraken maken

- Afstemmen binnen de keten, afspraken maken:
 - over de teelt
 - planning
 - leveringen
 - onderlinge verdeling kosten en opbrengsten
- Huisstijl, logo
- Folder, Facebook, infopanelen
- Regelmatig evalueren

Inspirerende voorbeelden

- AA-dal Brandrood
- Boerschappen
- Toni Chicoloni
- Willem & Drees
- Automatiek: eier-, aardbeienautomaat
- Afhaalpunt met nachtkluis, Landgoed Bleyendijk
- Tauros Wildvlees
- Vair: Appelgooier

A landscape photograph showing a vibrant green field in the foreground. In the middle ground, there are several trees with light pink or white blossoms, possibly cherry or plum trees. Behind these, a dense forest of tall, leafy green trees forms a thick backdrop. The sky is a pale, clear blue. The overall scene is bright and natural.

Vragen?

Do's

- Grote klantenkring
- Samenwerken
- Meebewegen met de markt
- Zorg voor prettige sfeer:
klantvriendelijk
- Ken je eigen kracht:
verkooptalent/waarom

en

Don'ts

- Afhankelijk zijn van één afnemer
- Denken dat je alles (alleen) kunt/niet delen
- Star zijn in teelt/verkoopplan en bedrijfsopzet
- Chagrijnig worden van klachten.
Klachten zijn gratis tips!
- Weinig kennis product en je eigen kwaliteiten of
juist het gebrek eraan!
Ooit iemand ontmoet die in alles goed is?

Do's

en

Don'ts

- Ga uit van je eigen kracht
- Product aantrekkelijk en eerlijke presentatie
- Teeltkennis, juiste locatie, hygiëne
- Tips/mooie verpakking/recepten
- Idealisme en realisme

Afgeven op anderen maakt jou niet sterker

Onderschatten werk en benodigd volume