



Tuincentra

**WORKSHOP**

**Hoe mijn product aantrekkelijk maken voor retail ?**

# Overzicht

1. Het Belgisch distributieland
2. Leveren aan de retail : pro & contra's
3. 10 Tips
4. De marketing-mix : Prijs / Packaging / Presentatie
5. Criteria voor de retailers
6. Tijdens de productpresentatie



# 1. Het Belgisch distributielandchap

75 % van het voedingsuniversum is in handen van 3 ketens



26.1 % MA  
556 winkels



23.4 % MA  
560 winkels



26.8 % MA  
642 winkels



Tuincentra

## 2. Leveren aan de retail : pro & contra's



- Minimale marges
- Maximale performantie
- Grote afhankelijkheid
- U bent inwisselbaar ...
- Massa = Kassa
- Ruime zichtbaarheid
- Image builder



## 3. 10 Tips



1. Ben je er zelf klaar voor
2. Bepaal met welke spelers je in zee wil gaan
3. Beslis of je rechtstreeks zaken wil doen met de retail of kies je voor verkoop via groothandel
4. Wees aanwezig op vakbeurzen
5. Verzorg je website
6. Versier een afspraak met de inkoper
7. Onderhandel efficiënt en niet enkel over de prijs
8. Spreek de taal van de ander
9. Relatiegeschenken zijn uit den boze
10. De introductie is geslaagd, hoe bouw je de relatie verder uit ?



## 4. Marketing-mix : prijspositionering

- Vertrekpunt = wat is de consument bereid te betalen
- Wat accepteert de markt ?
- Ken u concurrenten (prijs/kwaliteit)
- Is mijn product uniek ?
- Welke marge verwacht de retail ?
- Wat zijn mijn vaste/variabele kosten ?
- Hoeveel verdien ik als fabrikant ?



# 4. Marketing-mix : packaging



De verpakking is jouw visitekaartje !

- Duidelijkheid : product en positionering
- Opvallen en onderscheidend vs concurrenten
- Evalueer in het winkelpunt



Tuincentra

# 4. Marketing-mix : presentatie

**Valt jouw product op in de winkel ?**



- 80% aankoopbeslissing in de winkel
- Klant heeft keuzestress : winkelt gemiddeld 30min / winkel heeft gemiddeld 20.000 producten
- Klant kiest in max. 5 sec
- Plaats op het schap is van kapitaal belang



Tuincentra



- Wees creatief / innovatief en stel voor om je product te presenteren op een andere locatie



## 4. Criteria voor retailers



- Past dit product in mijn strategie / winkelformule ?
- Is het product innoverend ?
- Kan ik het merk in exclusiviteit verkopen ?
- Is de fabrikant bereid te produceren onder mijn eigen merk ?
- Is dit een betrouwbare leverancier ?
- Welke marge kan ik behalen ?
- Welke omzet en rotatie kan dit product realiseren ?
- Hoe is de logistiek geregeld ?
- Gun ik deze man/vrouw de business ?



## 5. Tijdens de productpresentatie

- Laat zien wat uw toegevoegde waarde is, benadruk uw USP (kwaliteit/service)
- Vertel het verhaal rond uw product
- Spreek de taal van je contactpersoon
- Neem stalen mee en/of laat proeven
- Maak duidelijk hoe uw verkoop en logistiek heeft georganiseerd
- Zorg voor een goede productpresentatie

“dress to impress”



**U heeft slecht één kans,  
pak het goed aan !**



Tuincentra