

Bloemist onderscheidt zich met seizoensproducten

Onderzoek onder bloemisten in Nederland, Duitsland, Frankrijk en Verenigd Koninkrijk

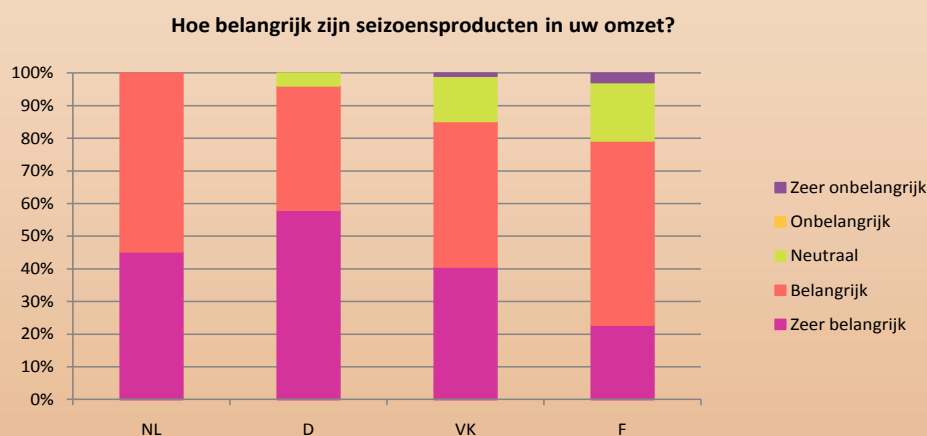


Bloemisten spelen actief in op seizoenen

Seizoensproducten zijn van groot belang voor bloemisten in Nederland, Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Bijna alle bloemisten spelen actief in op de seizoenen. Vooral snijbloemen zijn hier geschikt voor, kamerplanten spelen een kleinere rol. Opvallend is dat meer dan de helft van de Franse bloemisten vindt dat seizoenskamerplanten de omzet niet of nauwelijks stimuleren. Dit blijkt uit het bloemistenpanel van Productschap Tuinbouw.

Bloemist past elk seizoen assortiment en winkelinrichting aan

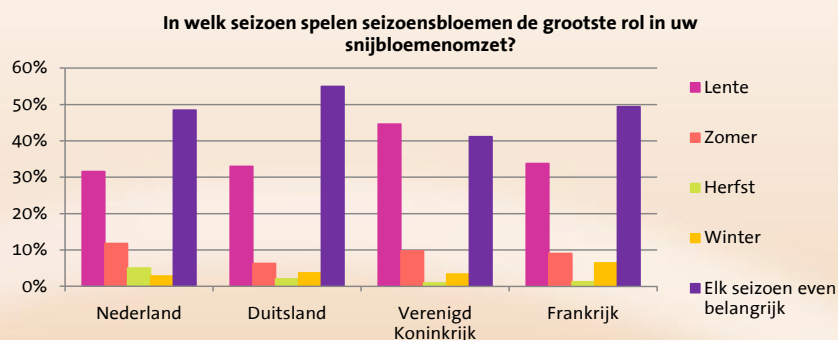
Bloemisten spelen vooral in op de seizoenen door specifieke seizoensbloemen toe te voegen aan het assortiment en door elk seizoen de aankleding en inrichting van de winkel aan te passen. In Duitsland trekt 40 procent van de bloemisten daarnaast de aandacht van de consument met aanbiedingen en prijsacties met seizoensproducten. Nederlandse bloemisten doen dit minder vaak.



Elk seizoen biedt aantrekkelijke seizoensproducten

Seizoensbloemen spelen elk seizoen een even belangrijke rol in de omzet volgens de meerderheid van de bloemisten, alhoewel de lente ook vaak een groot aandeel in de omzet heeft. Belangrijke voorjaarsbloemen zijn volgens bloemisten: tulp, ranonkel, anemoon, narcis, hyacint, Iris (VK) en bloesemtakken. Ook voor kamerplanten geldt dat deze in elk seizoen een even grote rol in de omzet spelen volgens de meeste bloemisten.

Anders is dit bij tuinplanten waar de nadruk echt op de lente en de zomer ligt. Belangrijkste tuinplanten in de lente zijn volgens bloemisten: primula, viool en bollen. In de zomer zijn dit onder andere perkplanten, hortensia, petunia en geranium. Overigens geven Franse bloemisten aan dat tuinplanten in de lente een aanzienlijk grotere rol spelen dan in de zomer. In Duitsland en het Verenigd Koninkrijk is juist de zomer belangrijker, in Nederland zijn beide seizoenen ongeveer even belangrijk voor de verkoop van tuinplanten.



Bloemist kan zich onderscheiden met seizoensbloemen

De meerderheid van de bloemisten vindt seizoensproducten essentieel om zich te kunnen onderscheiden en trekt hiermee extra klanten. Bloemisten vinden het belangrijk om iets anders aan te bieden naast het standaard assortiment en andere producten te bieden dan de supermarkten. Met seizoensproducten maken zij hun assortiment verrassend, vernieuwend en gevarieerd. Zij kunnen hun creativiteit ermee uiten en hun eigen identiteit erin leggen. Britse bloemisten noemen opvallend vaak dat de consument het verwacht.

Bloemisten die het hier niet mee eens zijn, geven aan dat de meeste seizoensproducten overal te koop zijn, ook bij de supermarkt. Hierdoor wordt het lastig om je ermee te onderscheiden. Daarnaast onderscheid je je als bloemist met je eigen creaties, niet met seizoensbloemen an sich. Britse bloemisten noemen vaak dat veel producten tegenwoordig jaarrond te koop zijn, waardoor het echte seizoenskarakter soms verloren gaat.

Seizoensproducten genoeg verkrijgbaar volgens bloemisten

De meeste bloemisten zijn van mening dat seizoensproducten genoeg verkrijgbaar zijn. Toch is een vijfde van de Franse bloemisten het hier niet mee eens. Zij vinden dat het aanbod vaak beperkt is tot de klassiekers en te weinig gevarieerd is.



Voor meer informatie over het onderzoek 'Bloemist onderscheidt zich met seizoensproducten', (PT 2011/21) kunt u contact opnemen met Iris van Santen, i.vansanten@tuinbouw.nl. Rapporten zijn voor sectorgenoten, via MijnPT, gratis te downloaden of aan te vragen bij John Claassen: j.claassen@tuinbouw.nl.

Productschap Tuinbouw

Adres Louis Pasteurlaan 6
Postbus 280, 2700 AG Zoetermeer
Telefoon 079 – 347 07 07
Fax 079 – 347 04 04
Internet www.tuinbouw.nl
e-mail info@tuinbouw.nl

tuinbouw
zoetermeer