

Freesia geprezen om geur

Bloemistenpanel forum discussie

Rapportnr. 2011-74



Oktober 2011 / Frederieke Vermeer en Anne Marie Borgdorff

Het bloemistenpanel

Het bloemistenpanel is een online onderzoeksinstrument van het Productschap Tuinbouw (PT). Met ingang van 2010 heeft het PT in Nederland, Duitsland, Frankrijk en in het Verenigd Koninkrijk eigen bloemistenpanels opgebouwd. Per land hebben zo'n 600 bloemisten zich vrijwillig aangemeld als deelnemer.

Hoofddoel van dit onderzoek was het testen van een nieuwe kwalitatieve onderzoeksmogelijkheid in de bloemistenpanels; een online forumdiscussie. De techniek is getest door met Nederlandse en Britse bloemisten over Freesia te praten. De meningen over de Freesia zelf zijn in deze kwalitatieve rapportage verwerkt.



1) Wij vragen u uw mening te geven over de Freesia (incl. foto). Hierbij kunt u denken aan de rol die de Freesia speelt in uw assortiment, zijn imago, en je beoordeling van zijn kwaliteit.

De panelleden zijn het er over eens dat door de hoge prijs van de Freesia de klant geen waar voor zijn geld krijgt, dit komt terug in 13 van de 17 posts. Door de hoge inkoop- en verkoopprijzen verkopen de meeste bloemisten alleen Freesia's op aanvraag (met uitzondering van 3 panelleden). Over het algemeen is er weinig vraag naar deze snijbloem, met uitzondering van oudere klanten. Freesia's worden vooral gebruikt voor trouwerijen, maar ook voor begrafenissen. Ook geven de bloemisten aan de Freesia zelden in bossen te verkopen, maar dat ze deze vooral verwerken in een boeket of plaatsen in de winkel vanwege de 'heerlijke' geur. Acht van de 17 participanten spreken soms in superlatieven ("love the fragrance", "lovely smell") over de heerlijk geur van de Freesia. De geur wordt zeer hoog gewaardeerd en wordt gezien als hét pluspunt van deze snijbloem. De geur van een bloem lijkt plaats te moeten maken voor het uiterlijk van de goedkopere bloemen: "de Freesia is één van de laatste geurende bloemen die wij verkopen".

2) Wat vindt u van het aanbod en de kwaliteit van de Freesia? (incl. samenvattende zin overige posts)

De kwaliteit van de Freesia wordt positief beoordeeld. De Freesia blijft lang goed, heeft een klassieke uitstraling, en heeft een sterke stengel. Het aanbod wordt eveneens positief beoordeeld als er wordt gekeken naar de beschikbaarheid van verscheidene kleuren. De prijs van dit aanbod wordt echter negatief beoordeeld.

3) Is de Freesia alleen door de hoge prijs en beperkte gebruik van deze bloem geen waar voor het geld? En is er iets wat kwekers en veredelaars van deze snijbloem kunnen doen om de Freesia een boost te geven? Of denkt u dat er niks meer te halen valt voor de Freesia?

De suggestie wordt gedaan om iets goedkopere (maar kwalitatief mindere) Freesia's te verkopen, dan heeft de klant meer waar voor zijn geld. In 2 posts wordt er benadrukt dat je zeer slechte waar voor je geld krijgt bij aankoop van de Freesia, hieruit kan worden geconcludeerd dat de kwekers en veredelaars niets meer kunnen doen (wat ook in 1 post wordt gemeld).

OFFTOPIC:

Sommige bloemisten vragen zich af hoe ze de Freesia ten toon moeten stellen in hun winkel en te promoten in zijn verkoop (hier liggen dus adviserende kansen). Ook wordt de Freesia zeer goed verkocht rond Moederdag volgens verschillende bloemisten (dan hebben klanten meer geld over voor bloemen en wordt de Freesia wel gekozen). Tenslotte geeft één participant aan dat de klant bij aankoop van de Freesia in vergelijking met bijvoorbeeld de Veronica juist meer waar voor zijn geld heeft. Aangezien ze ongeveer even duur zijn, maar de Freesia meer te bieden heeft.

Achtergrond gegevens VK

QUICK STATS FORUMTOPIC

Genodigde deelnemers:	634
Posts:	18
Posts door moderator:	5
Unieke posters:	17
Aangemaakte visitekaartjes:	23
Veldwerktijd: 29/08/11 t/m 12/09/11	

AANTAL VERSTUURDE UITNODIGINGEN

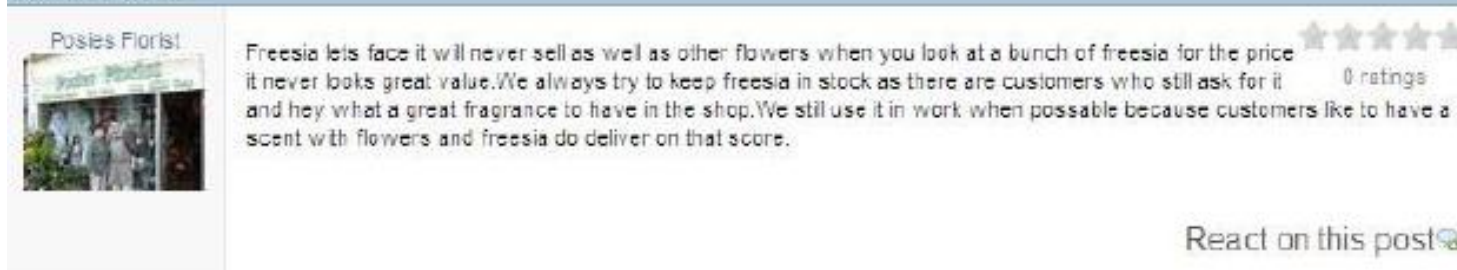
Uitnodiging:	1 (26-8)
Alert geplaatste post:	1 (29-8)
Reminder (incl. samenvatting):	1 (31-8)

DEELNEMERS AAN DE DISCUSSIE

Vrouw:	14 (82%)
Man:	3 (18%)
Stad:	15 (88%)
Dorp:	2 (12%)
Giftshop:	1 (6%)
Mixed shop:	3 (18%)
Walk-in shop:	13 (76%)

SAMENVATTENDE POST:

8/31/2011 10:36 -



Posies Florist

Freesia lets face it will never sell as well as other flowers when you look at a bunch of freesia for the price it never looks great value. We always try to keep freesia in stock as there are customers who still ask for it and hey what a great fragrance to have in the shop. We still use it in work when possible because customers like to have a scent with flowers and freesia do deliver on that score.

★★★★★
0 ratings

React on this post

De Freesia ruikt heerlijk en de kwaliteit en het aanbod worden beiden positief beoordeeld. Deze snijbloem is echter wel duur in verhouding met andere bloemen, waardoor er weinig vraag naar is.

1) Wij vragen u uw mening te geven over de Freesia (incl. foto). Hierbij kunt u denken aan de rol die de Freesia speelt in uw assortiment, het imago, en de beoordeling van de kwaliteit.

In 6 van de 25 posts wordt gezegd dat de Freesia een bloem is met een oubollig karakter die vooral gekocht wordt door de oudere generatie. De vraag vanuit klanten is beperkt en het zijn meestal vaste klanten die de bloem aanschaffen. Een deel van de panelleden is het echter niet eens met dit oubollige karakter en geeft aan dat ze een gestage toename in de verkoop zien. De geur die door de Britse bloemisten veel genoemd wordt als een kenmerkend aspect van de Freesia, wordt door 5 van de Nederlandse bloemisten kort genoemd.

2) Wat vindt u van het aanbod en de kwaliteit van de Freesia?

In 5 posts zijn bloemisten positief over de kwaliteit van de Freesia die aangeboden wordt. Een paar bloemisten hebben moeite met de prijs kwaliteitverhouding. Zij vinden de prijs soms te hoog ten opzichte van de kwaliteit die ze daarvoor krijgen (lichtere kwaliteit gaat soms niet goed openen). Een betere kwaliteit kost meer geld, maar daar kan je wel een paar dagen mee werken, aldus een andere bloemist. Een ander punt dat genoemd wordt is dat het belangrijk is dat ze zorgvuldig verpakt zijn, omdat ze snel beschadigen.

3) Hoe gebruikt/verwerkt u de Freesia?

Bloemisten verkopen de Freesia in monobos vaak aan de oudere consumenten, maar ze worden ook verwerkt in (kleine) boeketten. Sommige bloemisten vinden de Freesia niet goed tot hun recht komen in gemengde boeketten, omdat de bloem vrij 'iel' is. Ook noemt men als nadeel dat de bloem zich langzaam opent, waardoor Nederlandse consumenten denken dat de bloem al uitgebloeid is. Drie bloemisten geven aan dat er genoeg mogelijkheden zijn met de Freesia, zoals de bloem in gemengde boeketten er boven uit laten komen. Eén bloemist maakt gebruik van het feit dat de Freesia de lievelingsbloem was van Freddie Mercury en besteedt op 'speciale Freddie' dagen aandacht aan de Freesia.

QUICK STATS FORUMTOPIC

Genodigde deelnemers:	572
Posts:	25
Posts door moderator:	4
Unieke posters:	18
Aangemaakte visitekaartjes:	22
Veldwerktijd: 05/09/11 t/m 13/09/11	

AANTAL VERSTUURDE UITNODIGINGEN

Uitnodiging:	1 (05-9)
Alert geplaatste post:	1 (07-9)
Reminder (incl. samenvatting):	1 (10-9)

DEELNEMERS AAN DE DISCUSSIE

Vrouw:	14 (78%)
Man:	4 (22%)
Stad:	3 (83%)
Dorp:	15 (17%)
Cadeauzaak:	4 (22%)
Gemengde zaak:	6 (33%)
Inloopwinkel:	4 (22%)
Bedrijfsbloemist:	4 (22%)

SAMENVATTENDE POST:

12-9-2011 11.46 -



Manisch Botanisch



Werk met de Freesia en geloof zelf in de Freesia. Wegvallen in een gemengd boeket? Dan laat je ze toch eigenwijs er boven uitsteken. Ielig monobosje, nee dat is juist de elegantie van de Freesia en zo zijn er meer fijne bloemen (Ixia bv.). En dat eeuwige Nederlandse gezeur over oubollig en duur, dat is ook net hoe je er zelf tegen aan kijkt. Mogelijkheden genoeg als je ze maar wilt zien. Positiviteit geeft positiviteit terug en ja, zeker weten, negativiteit roept negativiteit af.

Succes met de verkoop!

Reageer op dit bericht 

Meer informatie?

Heeft u vragen over het bloemistenpanel of over de onderzoeksresultaten, dan kunt u contact opnemen met:
Frederieke Vermeer, f.vermeer@tuinbouw.nl,
Tel nr: 079- 347 06 58

presentatie