

Bloemist onderscheidt zich met seizoensproducten

Onderzoekresultaten uit het bloemistenpanel

PT 2011- 21

Maart 2011

Iris van Santen, projectleider marktonderzoek

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. Zij ontvangen om de 6 weken een e-mailuitnodiging voor een online onderzoek. Men is niet verplicht om aan elk onderzoek mee te doen.

In dit onderzoek is aan bloemisten gevraagd naar het belang van seizoensproducten voor hun winkel en hoe zij inspelen op de seizoenen. Aan dit onderzoek hebben 272 Nederlandse, 191 Duitse, 154 Franse en 204 Britse bloemisten deelgenomen.

Samenvatting

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.

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. 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.

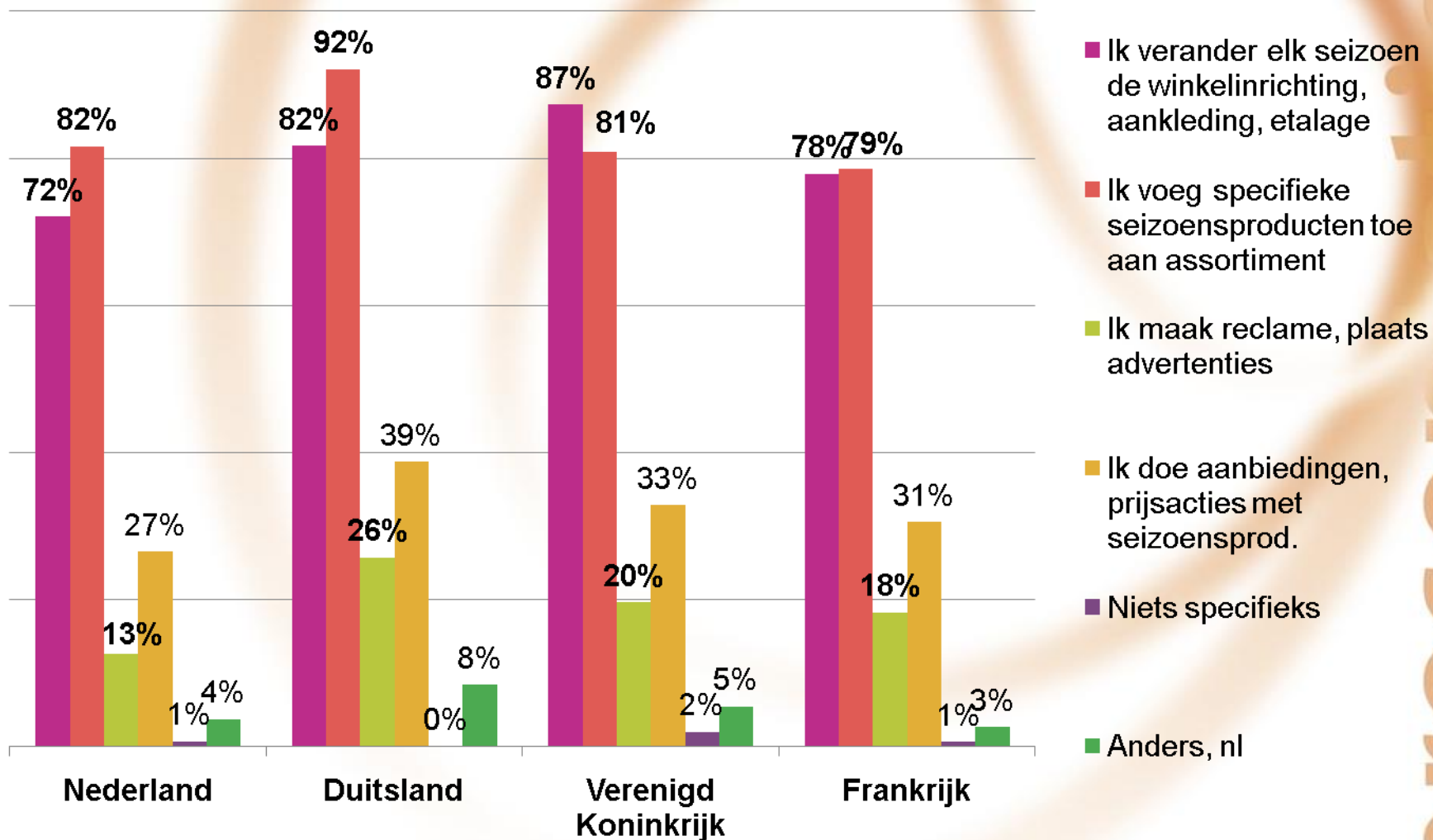
Bloemisten die het hier niet mee eens zijn, geven aan dat de meeste seizoensproducten overal te koop zijn, ook bij de supermarkt. Hierdoor wordt het lastig om je ermee te onderscheiden. Daarnaast onderscheid je je als bloemist met je eigen creaties, niet met seizoensbloemen an sich. Britse bloemisten 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.

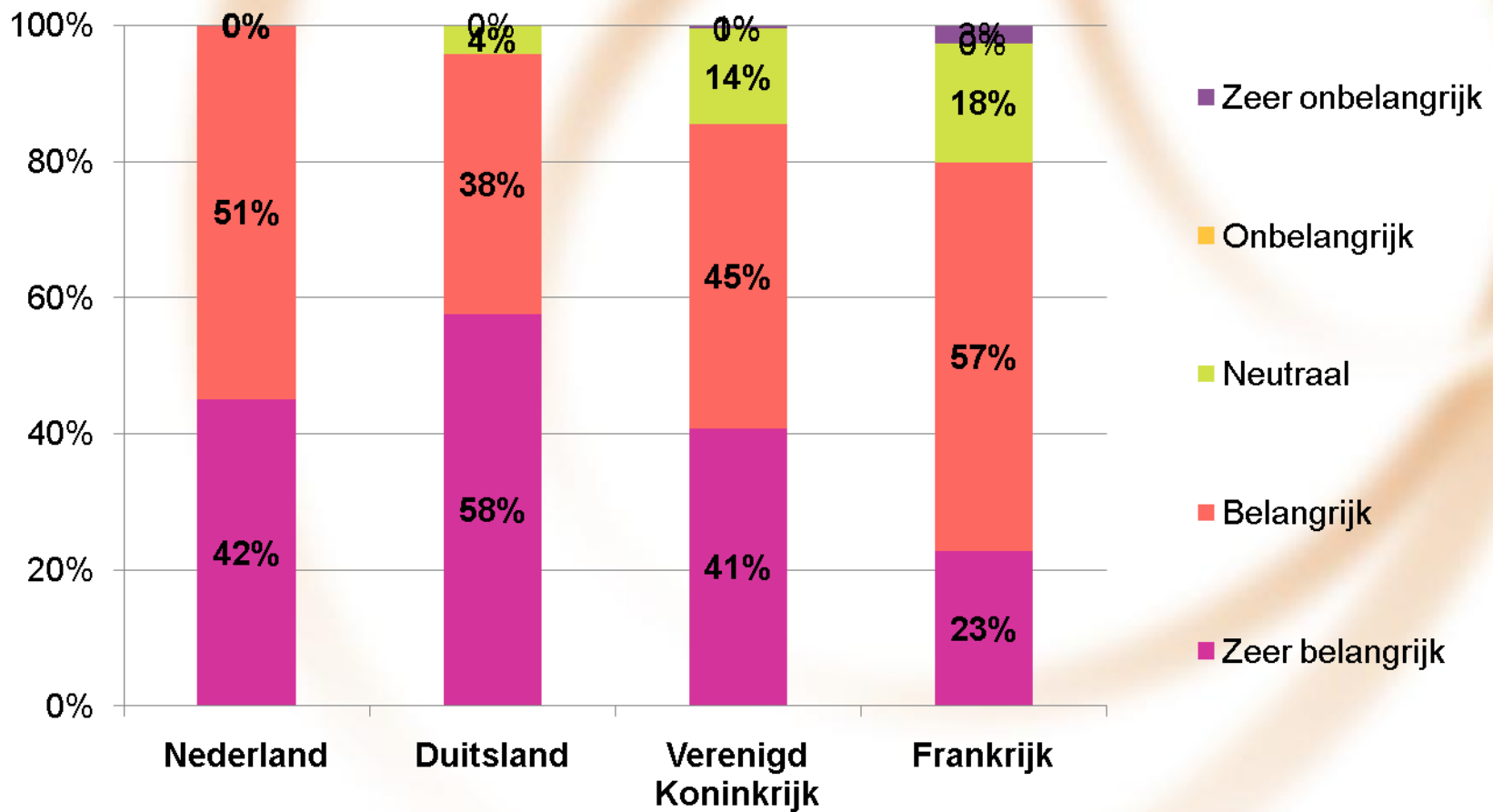
Resultaten

Hoe speelt u met uw winkel in op de seizoenen gedurende het jaar?



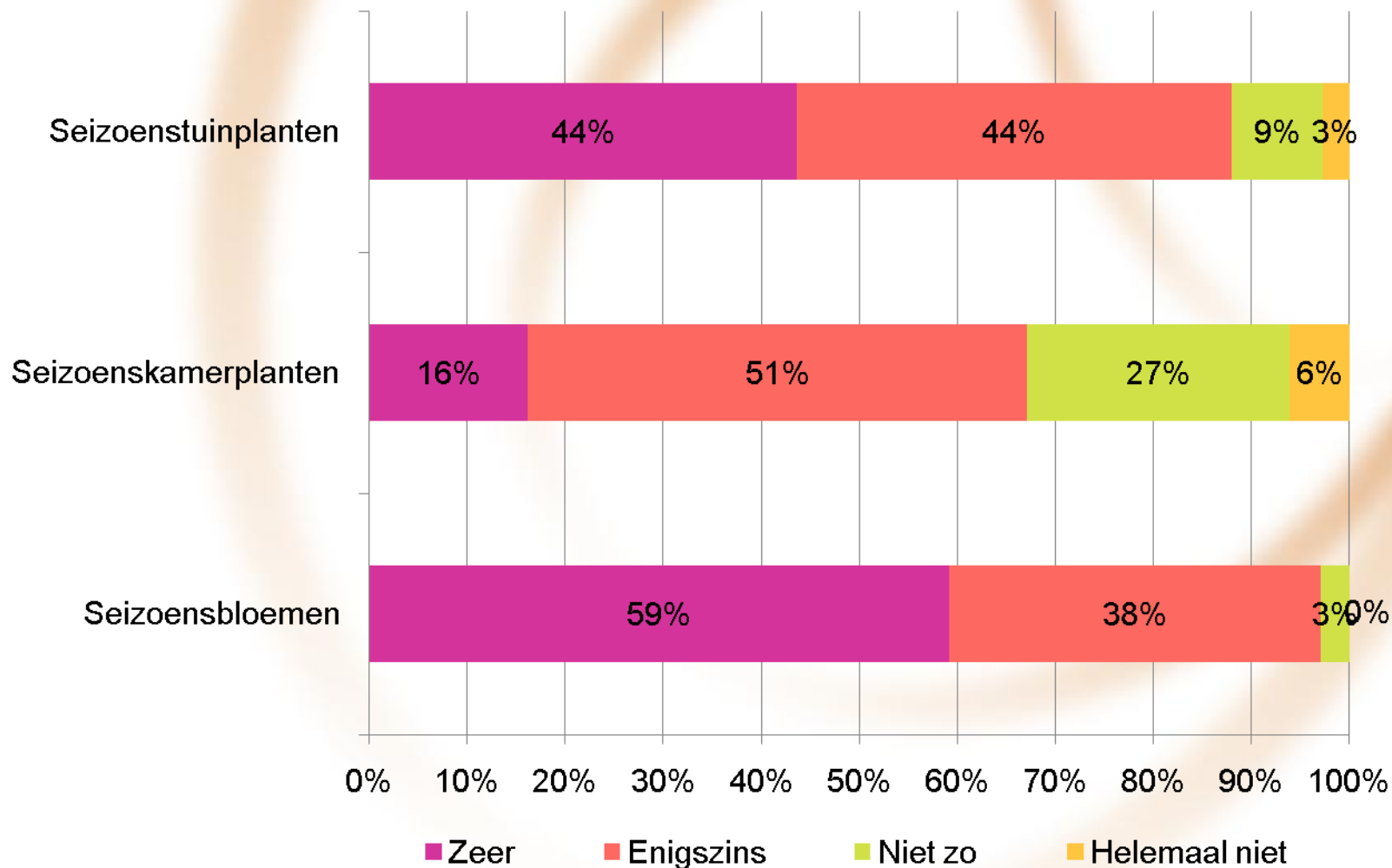
presentatie

Hoe belangrijk zijn seizoensproducten in uw omzet?



In hoeverre stimuleren seizoensproducten uw verkopen?

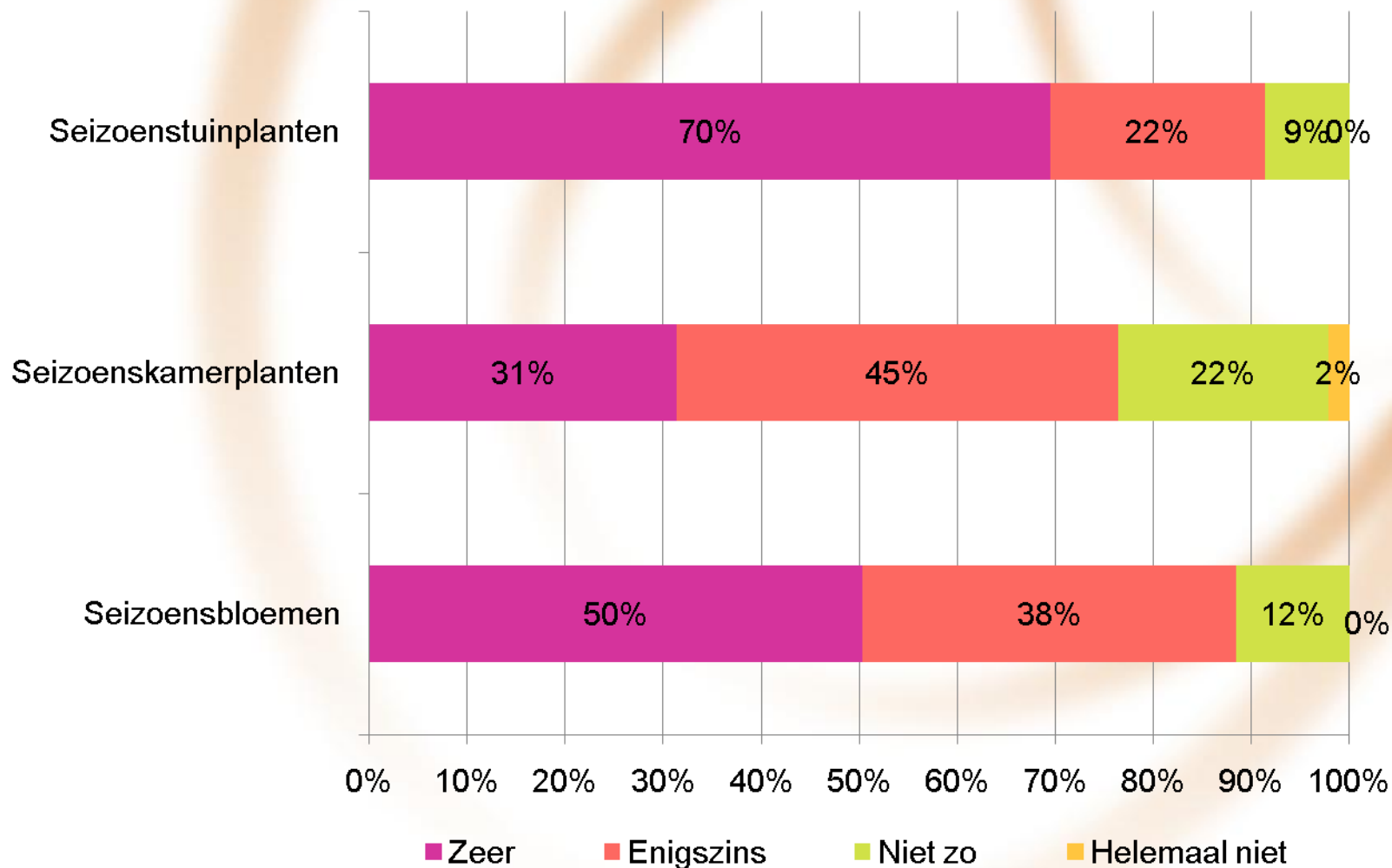
Nederland



presentatie

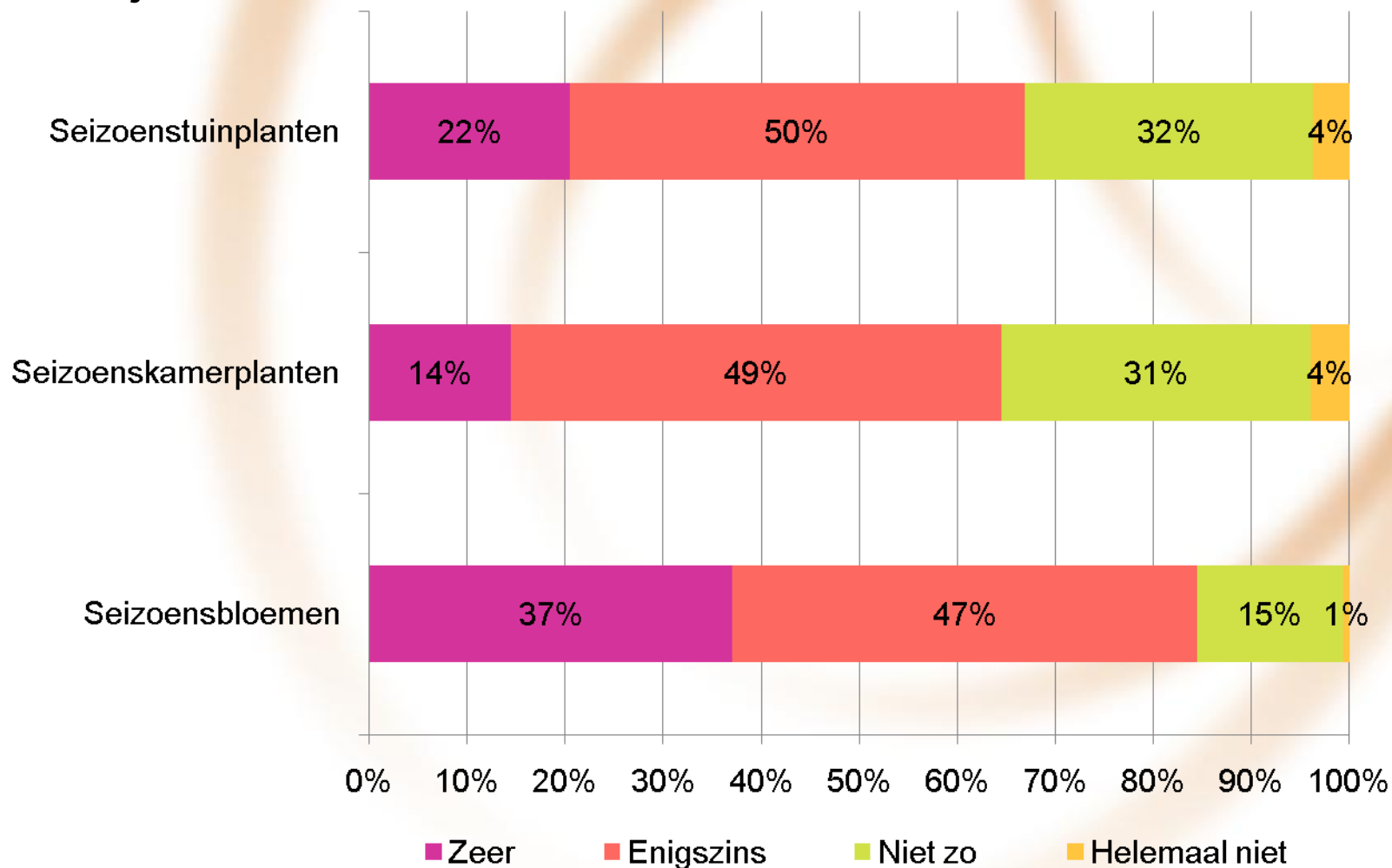
In hoeverre stimuleren seizoensproducten uw verkopen?

Duitsland



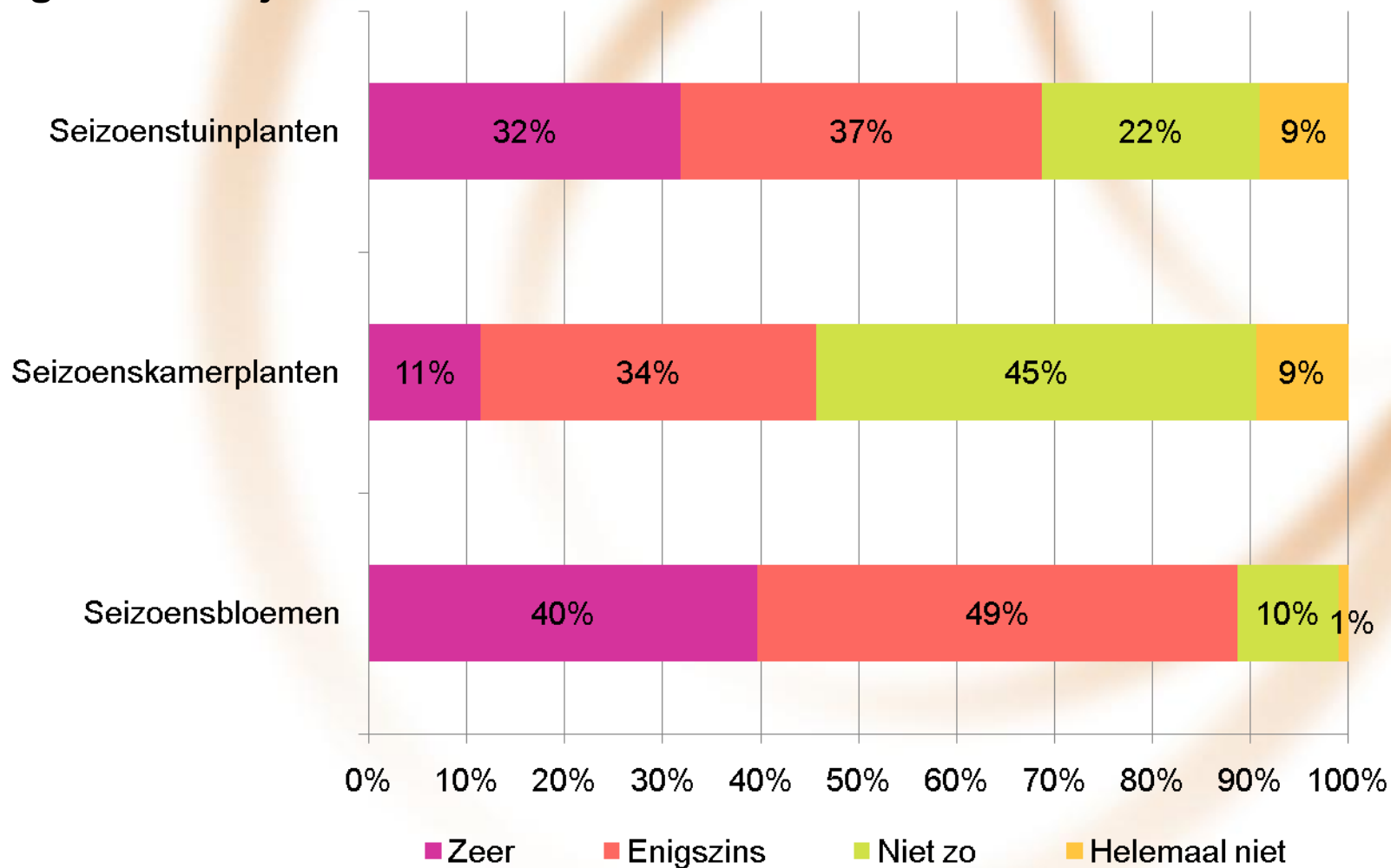
In hoeverre stimuleren seizoensproducten uw verkopen?

Frankrijk



In hoeverre stimuleren seizoensproducten uw verkopen?

Verenigd Koninkrijk



We zijn benieuwd welke producten volgens u echte seizoensproducten zijn. Kunt u per seizoen aangeven welke specifieke seizoensbloemen u meestal inkoopst?

Lente	Zomer	
<p>Tulp Ranonkel Anemoon Narcis Hyacint Iris (VK) Bolbloemen Bloesem- en heestertakken (sering, sneeuwbal, prunus, magnolia, forsytia, brem) Pioenroos (F)</p>	<p>Zonnebloemen Zomerbloemen Delphinium Pioenroos Roos (D: ook Freiland Roos) Campanula (NL, D) Hortensia (NL) Ridderspoor Dahlia (NL, D) Leeuwebek (NL, D, VK) Gladiool Lathyrus (VK) Lisianthus (F)</p>	
Herfst	Winter	
<p>Chrysanten Bessen Zonnebloemen (D, VK, F) Hortensia Dahlia Asters Hypericum (NL, VK) Eikenblad, ander blad Lampionplant (F)</p>	<p>Amaryllis Tulpen (NL, F) Ilex Helleborus/kerstroos (NL, D) Euphorbia Chrysant (D, VK) Bessen (VK) Hypericum (VK) Mimosa (F)</p>	<p>Franse bloemisten noemen ook veel bloemen die andere landen associëren met voorjaar: anemonen, hyacinten, ranonkel</p>

present

Kunt u per seizoen aangeven welke specifieke seizoenskamerplanten u meestal inkoopt?

Lente	Zomer
Primula Hortensia Bollen Azalea Jasmijn Campanula (D) Cyklaam (VK, F)	Hortensia Begonia Campanula Orchidee Gerbera Hibiscus Kalanchoë Exacum (NL, D) Gardenia (NL) Geranium Rozen Zomerbloeiërs
Herfst	Winter
Bolchryasant, potchryasant Azalea Cyklaam Hortensia (NL) Heide Orchidee Gaultheria Bessen Solanum	Azalea Cyklaam Kerststerren Helleborus (NL, D, F) Amaryllis Orchidee (NL)

presentatie

Kunt u per seizoen aangeven welke specifieke seizoenstuinplanten u meestal inkoopt?

Lente	Zomer
<p>Primula Violen Bollen Bellis (Madeliefje) (D) Cycлаam (VK)</p>	<p>Perkgoed Hortensia Petunia Geranium Fuchsia Verbena (NL) Roos (D, F) Begonia Impatiens Hibiscus (F) Dipladenia (F) Lelie (F)</p>
Herfst	Winter
<p>Heide, dopheide Hortensia (NL) Bolchrysanten Violen Skimma (NL, VK) Gaultheria (NL) Bessen (NL) Aster (D) Cycлаam (F) Solanum (F)</p>	<p>Skimmia Helleborus Cycлаam (VK, F) Gaultheria Heide Violen (NL) Conifeer (D) Minikerstboom (D, F) Bollen (hyacinten, e.d.) (F) Camélia (F)</p>

presentatie

Welke materialen en decoratieartikelen passen volgens u specifiek bij een bepaald seizoen?

Relatief veel bloemisten vinden dat materialen niet per definitie bij een specifiek seizoen passen, met uitzondering van Duitse bloemisten

“Materialen en decoratieartikelen passen niet bij een specifiek seizoen”

- Nederland 31%
- Duitsland 13%
- Verenigd Koninkrijk 49%
- Frankrijk 40%

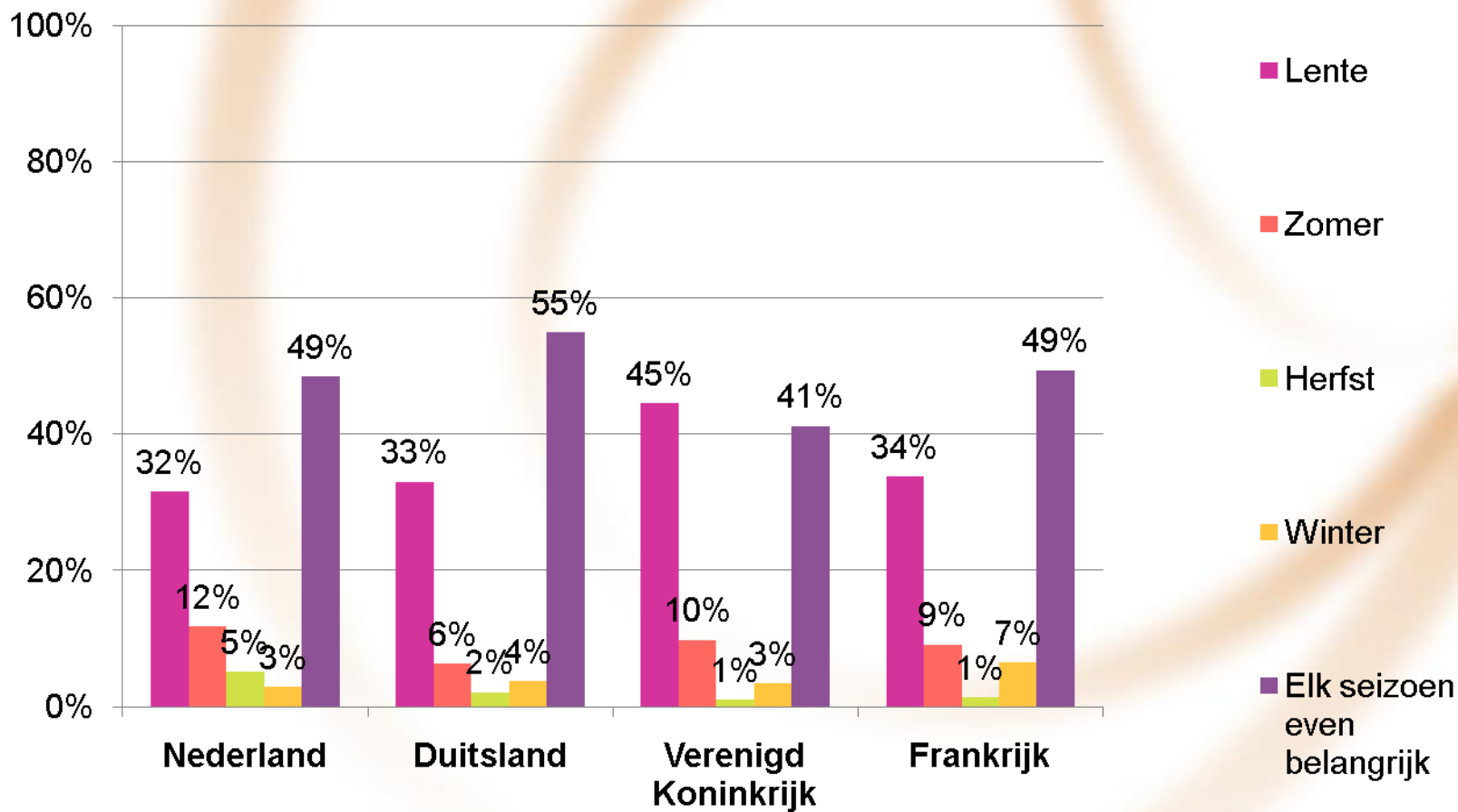
Bloemisten die decoratiematerialen wel toekennen aan een specifiek seizoen, maken de volgende indeling (zie volgende sheet), alhoewel ook zij veel overlap zien tussen de seizoenen wat betreft materiaalgebruik.

Welke materialen en decoratieartikelen passen volgens u specifiek bij een bepaald seizoen?

Lente	Zomer
Mos Hout , bast Riet Takken Raffia	Steen Hout, bast Keramiek Schelpen Riet IJzer Zand Tillandsia
Herfst	Winter
Hout, bast Steen Riet Vruchten Tillandsia Keramiek Takken Mos Blad	Steen Tillandsia Hout Sneeuw Keramiek Stekers Mos Kerstballen IJzer

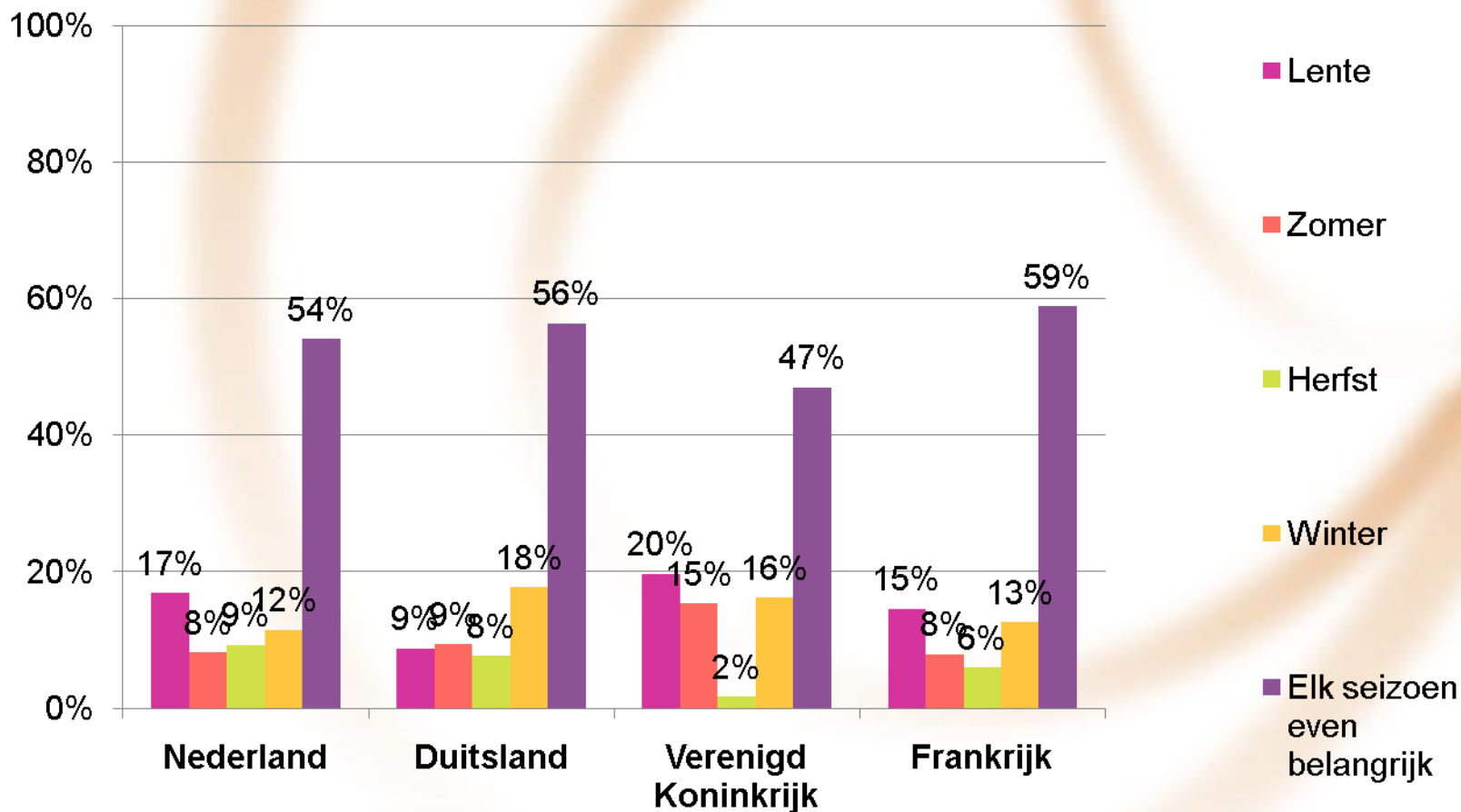
presentatie

In welk seizoen spelen seizoensbloemen de grootste rol in uw snijbloemenomzet?



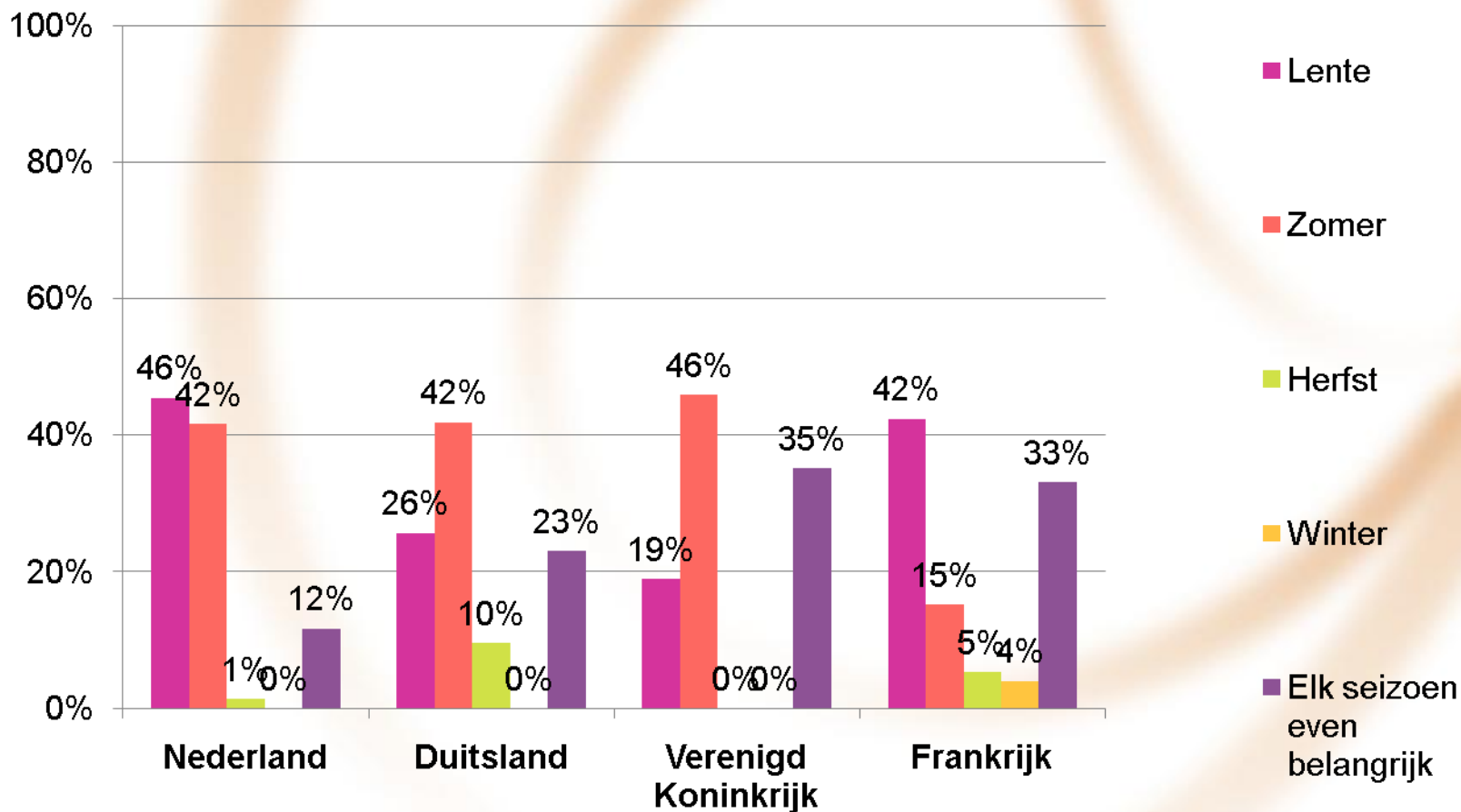
presentatie

In welk seizoen spelen seizoenskamerplanten de grootste rol in uw snijbloemenomzet?



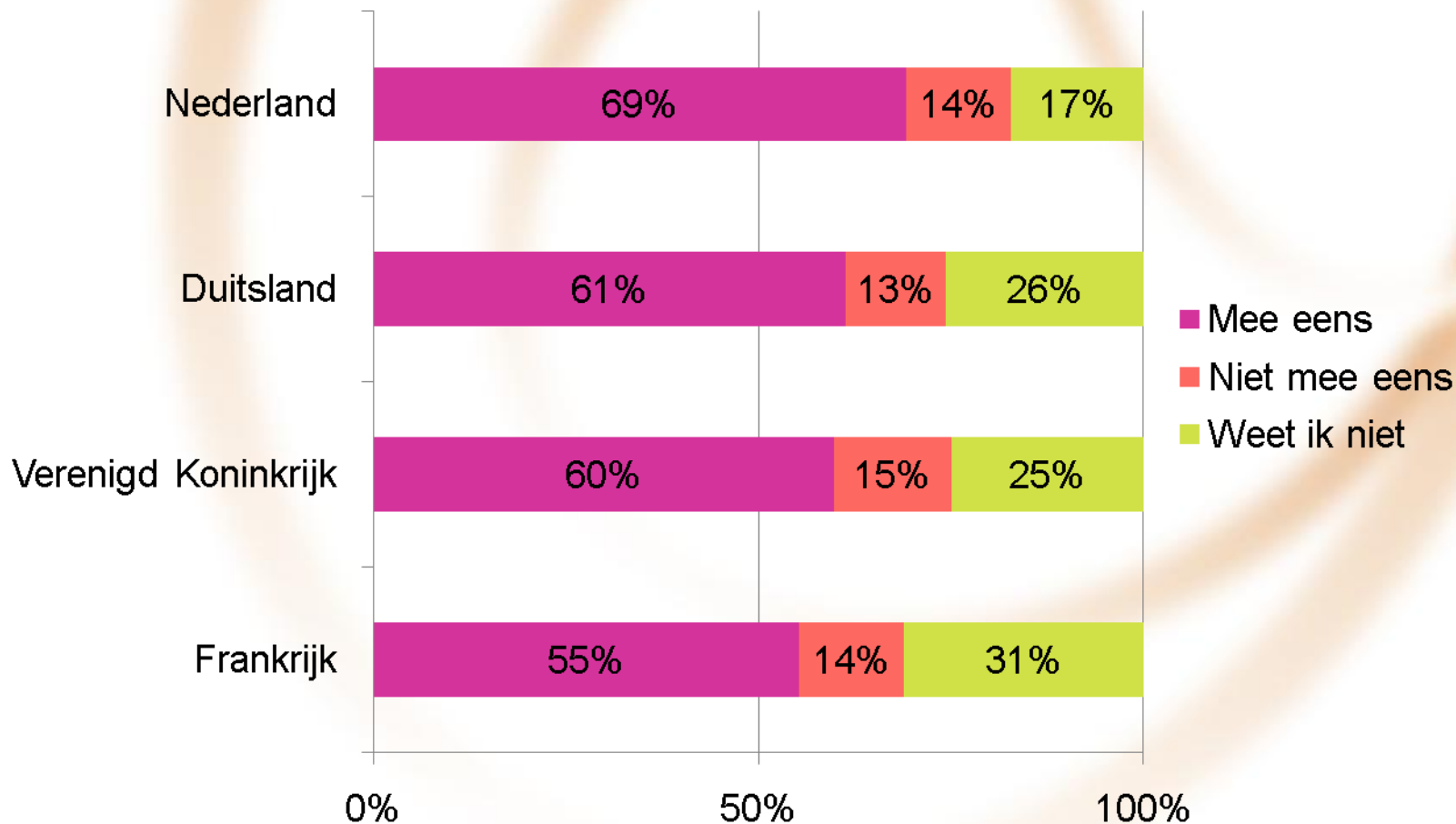
presentatie

In welk seizoen spelen seizoenstuinplanten de grootste rol in uw snijbloemenomzet?



Graag leggen we enkele stellingen aan u voor over seizoensproducten. Kunt u aangeven of u het eens of oneens bent met de stellingen?

Seizoensproducten zijn essentieel om mij als bloemist te kunnen onderscheiden



presentatie

Seizoensproducten zijn essentieel om mij als bloemist te kunnen onderscheiden

Eens

- Belangrijk om iets anders te bieden dan standaard assortiment
- Belangrijk om iets anders te bieden dan supermarkten
- Belangrijk om verrassend, vernieuwend te zijn, variatie te bieden
“I`m a florist designer, not just a flower seller “ (Britse bloemist)
- Uiting van kennis, vakmanschap (minder in D genoemd)
- Je kunt je creativiteit uiten, eigen draai geven, eigen identiteit
- Hoort bij wisseling van de seizoenen, inspelen op gevoel consument
- VK: Consument verwacht het!

Oneens

- Meeste seizoensproducten zijn overal te koop
Seizoensproducten zijn overal te koop. Je onderscheiden doe je door wat je met de producten doet” (Nederlandse bloemist)
- VK: Onderscheiden met eigen creaties, niet per sé seizoensproducten nodig
- VK: Veel producten zijn tegenwoordig jaarrond te koop
- VK: Alle producten zijn belangrijk

Graag leggen we enkele stellingen aan u voor over
seizoensproducten. Kunt u aangeven of u het eens of oneens bent
met de stellingen?

Met seizoensproducten trek ik extra klanten aan



Met seizoensproducten trek ik extra klanten aan

Eens

- Klant is steeds op zoek naar iets nieuws
- Klant komt er speciaal voor
“je verkoopt sfeer aan de klanten en brengt ze op ideeën” (Nederlandse bloemist)
- Gevarieerd aanbod houdt klanten nieuwsgierig

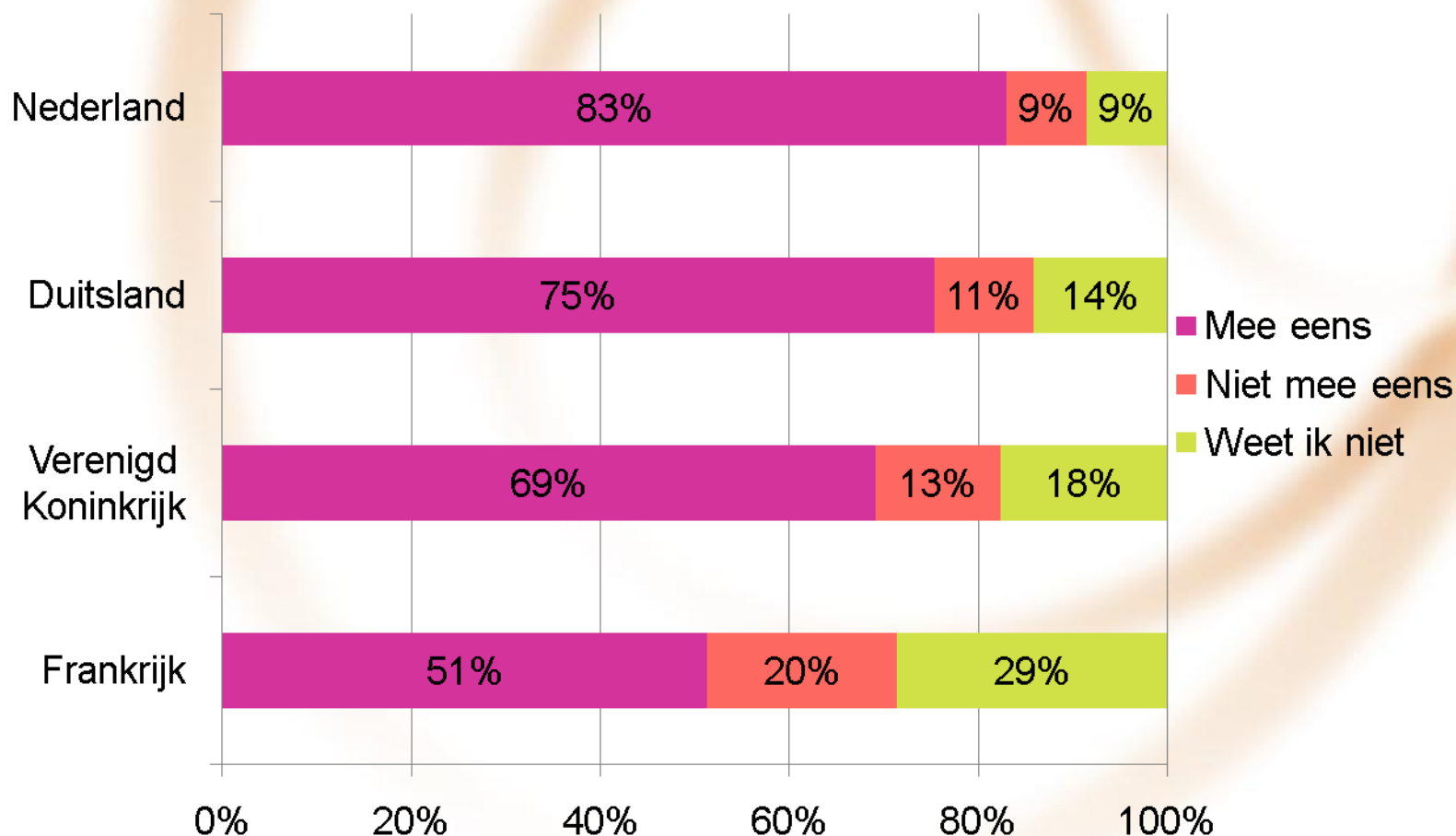
Oneens

- Klant komt omdat bloemist iets anders biedt/creëert dan massaverkopers, niet alleen voor seizoensbloemen.
- Klantenbezoek hangt niet af van seizoensproducten

presentatie

Graag leggen we enkele stellingen aan u voor over
seizoensproducten. Kunt u aangeven of u het eens of oneens bent
met de stellingen?

Seizoensproducten zijn voldoende verkrijgbaar



Seizoensproducten zijn voldoende verkrijgbaar

Eens

- Er is genoeg aanbod (via de veiling / groothandel / groothandelsmarkt)
- Eigen productie (D)
- Koop ook direct bij kweker in (D)

Oneens

- Er is te weinig aanbod / keuze
- Wel de meer standaard producten maar te weinig speciale producten / noviteiten
- Te weinig aanbod met redelijke prijs, maakt het moeilijk om concurrentie van supermarkten het hoofd te bieden (VK)

presentatie

Graag leggen we enkele stellingen aan u voor over
seizoensproducten. Kunt u aangeven of u het eens of oneens bent
met de stellingen?

Met snijbloemen kan ik beter op de seizoen inspelen dan met kamerplanten.



presentatie

Met snijbloemen kan ik beter op de seizoenen inspelen dan met kamerplanten

Eens

- Bloemen horen meer bij een seizoen dan kamerplanten
- Kamerplanten zijn vaak jaarrond verkrijgbaar, minder seizoensgebonden
- Keuze is groter in bloemen
- Bloemisten verkopen vaak meer snijbloemen dan kamerplanten
- Met snijbloemen kun je meer doen / creatieve creaties maken
- Concurrentie van grote ketens m.b.t. plantenverkoop is te groot (VK)

Oneens

- Er zijn ook genoeg kamerplanten die passen bij een bepaald seizoen
- je kunt ook met planten leuke dingen doen m.b.t./ seizoenen (planten in een aparte pot, of plantenarrangement)
- Er is van elk product wel wat te maken

presentatie

Meer informatie?

Heeft u vragen over het bloemistenpanel of over de onderzoeksresultaten, dan kunt u contact opnemen met:
Iris van Santen, i,vansanten@tuinbouw.nl

Tel nr: 079- 347 06 42