

Contact met de consument tijdens Lelies Night

Wat vindt de consument nu eigenlijk van jouw product? Verkoopcijfers zijn een indicatie, maar… je kunt het ze natuurlijk ook gewoon vragen. Vanuit die gedachte organiseerde Wetering Potlilium bv begin juni een Lelies Night, speciaal voor de consument. Een mooie kans om te laten zien wat je in huis hebt en tegelijkertijd om feedback te vragen. ‘Ik wist niet dat er zoveel soorten waren.’

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Het lelievak is prachtig, maar je bent als veredelaar, broeier en kweker natuurlijk niet alleen maar voor jezelf in de weer. Uiteindelijk is het de consument die het product moet kopen. En dat doet hij alleen als hij het product aantrekkelijk vindt. Daarbij spelen diverse factoren een rol, waaronder de prijs, de vorm, de kleur, de geur en de presentatie. Wat weerhoudt de consument ervan om lelies te kopen? En: wat zijn juist redenen om ze wel te kopen? Wat mag een lelie kosten? Gaat de voorkeur uit naar een pot, of juist een bos?
“De antwoorden op deze vragen helpen ons niet direct in de veredeling, want dat is een langdurig proces, maar we kunnen er wel iets mee in de marketing van onze producten”, stelt mededirecteur Peter van de Wetering. “En omdat ‘de consument’ meestal een vrouw is, organiseren we deze Lelies Night, met een knipoog naar Lady’s Night.”
De ladies geven op deze avond in juni enthousiast gehoor aan de uitnodiging om in de kas van Wetering Potlilium naar lelies te komen kijken. Behalve lelies in allerlei soorten, maten, geuren en kleuren, zijn er standjes te bezoeken, wordt er tekst en uitleg gegeven over het product, en kan er door middel van steentjes en kurken worden gestemd op de verschillende producten. “We doen in deze periode mee aan de Flower Trials en zijn dus toch al ingericht op het ontvangen van bezoek. Zo ontstond het idee om ook de consument binnen te halen om inzicht te krijgen in zijn (of beter: haar) mening over ons product.”
Door lokaal wat flyers te verspreiden en de publiciteit te zoeken in de lokale media, kreeg het event bekendheid. “Gelet op de drukte, heeft die aanpak goed gewerkt. We hadden gehoopt op zo’n honderd bezoekers en die zijn er zeker.”

En wat vinden die bezoekers van de lelies die ze hier te zien krijgen? Julia uit Finland en Daya uit Rusland werken bij een naburig bedrijf en kwamen uit pure nieuwsgierigheid naar de Lelies Night. Daya werkt in Rusland in een bloemenwinkel en weet: “Oranje is geen favoriete kleur en de bloem moet egaal van kleur zijn. Niet met van die spikkels op de bloembladen. De geur vinden ze wel fijn.” Julia is dol op roze lelies. “Ik hou van grote bloemen, maar die kleinere vind ik ook wel mooi. Belangrijk is dat de kleuren helder zijn.”
Moeder Plonie en dochter Linda komen uit het Westland en lazen over de Lelies Night in de zondagskrant. “Ik koop wel eens lelies op pot, die plant ik in de tuin”, vertelt Plonie. Linda gaat meer voor lelie als onderdeel van een boeket. Wat hen aanspreekt: “Het is een prachtige bloem vanwege zijn vorm en kleur, en vooral die kleurcombinaties van bijvoorbeeld geel met een rood hart zijn prachtig.” Over de prijs merken ze op: “Voor vijf takken lelies zou ik wel tien euro over hebben.”

ZONDER MANNEN

Petra en Wilma uit Poeldijk besloten na het lezen van de flyer samen naar de Lelies Night te komen. “We hebben expres niks tegen onze mannen gezegd, want die zitten in de bloemen en dan wordt het weer vakpraat. Wij hadden zin in een meidenavond.” Ze zijn onder de indruk van het aanbod in de kas. “Ik wist niet dat er zoveel soorten waren. Vooral dit type met die hangende bloemen (mini martagon types, red.) vind ik apart”, wijst Petra.
Dat er ook lelies zijn met nauwelijks of geen stampers, stemt ze positief over het product. “Als dat stuifmeel op je kleren zit, is het toch vervelend. Dus als het niet hoeft, liever niet.” Dat de bloem geurt, vinden ze wel fijn. “Je staat hier middenin de lelies, maar de geur is niet vervelend.” De roze bloemen vinden ze mooi, maar de pittige rode bloemen spreken ook aan. Ze laten zich graag informeren over het product. “Leuk om wat meer achtergrondinformatie te hebben. Als consument heb je toch geen idee welk verhaal er achter een bloem schuilgaat. Hoe meer je weet, hoe meer het gaat leven.” Bij een van de stands kopen de dames chocolaatjes. Met een knipoog: “Voor onze mannen.”

LANG GENIETEN

Overigens lopen er ook mannen rond op deze Lelies Night. Zoals Jan Stolze van het koelbedrijf uit De Lier, die samen met zijn vrouw en twee dochters is gekomen. “Wij bewaren producten van Wetering in onze koeling en het leek ons leuk om nu eens te zien wat er van al die bollen terecht komt.” Ze zijn onder de indruk van wat er in de kas geshowd wordt. “Zoveel soorten, kleuren en vormen, echt geweldig.” Ze kunnen zich voorstellen dat de oranje lelies het goed zouden doen tijdens een EK, maar hun voorkeur gaat meer uit naar grote, witte bloemen. “En het liefst lelies zonder stuifmeel, veel mensen ervaren dat toch als een nadeel.” Een mooie pot lelies mag gerust tientot twaalf euro kosten, dat zouden ze er wel voor over hebben. “Hij staat ook wel een tijdje, dus je kunt er lang van genieten.” Meningen genoeg over lelies. Daar kunnen ze bij Wetering Potlilium bv vast wel chocola van maken.





‘Voor vijf takken lelies zou ik wel tien euro over hebben’



