

Een teler moet een potentiële koper duidelijk maken dat het gunstig is om planten bij hem te kopen. Als de koper weet dat hij daarmee makkelijker iets kan verdienen dan met de planten van een andere teler, dan wordt hij klant. Eigenlijk moet je dan zeggen: 'dan wordt hij partner'.



Handelen is problemen van de klant oplossen

Tekst: Henk van den Berg
teelt- en bedrijfsadviseur
Fotografie: René Faas

Een teler moeten weten wat belangrijk is voor de klant. Welke problemen komt die tegen in zijn bedrijf en welke problemen kan de teler makkelijker (goedkoper) oplossen dan hij? Als de teler voor 3 cent iets kan doen wat de klant 6 cent kosten bespaart, zijn ze vrienden. Om te weten waar de klant mee is te helpen, zal de teler moeten weten hoe hij werkt. Voor welke markt koopt hij in? Welke eisen worden daar gesteld? Wat voor accommodatie heeft de klant om de planten in een goede conditie te bewaren of te versturen? Als de klant bijvoorbeeld voor verkoop extra werk aan de plant verricht, dan kan de teler dat misschien in de verwerking meenemen. Denk aan wortels inkorten of aan direct verpakken in turfrolm

of in kleinere verpakkingen. Daarnaast kan de teler ook een, voor de klant, moeilijke bewaring overnemen. De koper hoeft dit dan niet meer bij een koelhuis te regelen voor veel geld. Bovendien voorkomt dit dat de kwaliteit van het product onnodig achteruitgaat. De klant kan een beter product leveren en de teler kan zijn planten het volgende jaar weer makkelijker verkopen. De kosten die de kweker maakt zijn, eventueel met een kleine marge, makkelijk door te berekenen, omdat deze lager zijn dan de kosten die de klant zou moeten maken. Een win-winsituatie dus. Als een teler zich verdiept in problemen van de klant, kan hij ontdekken waarmee hij zou kunnen helpen, waardoor hij deze klant aan zich verbindt.

INFORMATIE

Een belangrijke toegevoegde waarde voor de klant is informatie over de plant. Die helpt hem makkelijker

weer te verkopen en dat is een duidelijke meerwaarde. Denk aan leuke wetenswaardigheden over de plant, maar ook aan de gebruiksmogelijkheden. Hoe meer goede informatie er over een plant bekend is, hoe makkelijker de verkoop. De klant goed informeren helpt hem ook om geen fouten te maken met het product. Vertel hem bijvoorbeeld dat het beter is om een bepaald product niet in het najaar of juist niet in het voorjaar te verkopen. Zelfs als dit voor de teler betekent dat hij deze planten op korte termijn niet kan leveren, voorkomt hij dat de klant door zijn planten een claim aan de broek krijgt. Alle informatie die de teler verstrekt om te voorkomen dat de klant fouten maakt, versterkt de band met hem. Op het moment dat ze beiden doorhebben dat ze aan hetzelfde product geld moeten verdienen en elkaar helpen dit zo efficiënt mogelijk te doen, zijn ze elkaars partner.