

## Flower shelf lay-out & Consumer decision tree Denmark

Simstores onderzoek Denemarken



### Er is potentieel voor de productgroep bloemen in Deense supermarkt

Uit onderzoek is gebleken dat met betrekking tot bloemen de aankoopfrequentie en penetratie in het Deense supermarktkanaal nog te vergroten is; meer dan 50% van de Fotex shoppers koopt één keer in de 2 à 3 maanden bloemen. Het supermarktkanaal kan zeker nog bloemenkopers voor zich winnen gezien het feit dat 40% van de Deense bloemenkopers regelmatig bloemen koopt, terwijl dit slechts 30% is in het supermarktkanaal. De meerderheid van de bloemenaankopen wordt besloten in de winkel, zo'n 36% van de aankopen is gepland. Maar zelfs als de shopper al van plan was bloemen te kopen kan deze shopper op de winkelvloer nog beïnvloed worden in de uiteindelijke aankoop. Het is gebleken dat de bloemenkopers beïnvloed worden door nieuwe bloemen in het assortiment en prijspromoties. Ook de gelegenheid waarvoor de bloemen gekocht worden is een drijvende factor in het aankoopproces. Gemengde boeketten worden vaak voor speciale gelegenheden gekocht en monobossen zoals tulpen en rozen worden veelal voor eigen gebruik gekocht.

### Er is potentieel voor gemengde boeketten in het huidige Deense supermarkt assortiment

Het aandeel gemengde boeketten is 40%, dit aandeel is bij Fotex en Bilka respectievelijk 46% en 40%. Het gemiddeld besteed bedrag per shopper neemt toe van 38 DKK naar 66DKK wanneer men een bloemenschap gepresenteerd krijgt met voornamelijk gemengde boeketten. Dit is een index van 175. Een schap met gemengde boeketten wordt ook beter beoordeeld op diverse schapaspecten, het nodigt uit bloemen te kopen die men normaal niet zou kopen en men beleeft er meer plezier aan. Niet regelmatige bloemenkopers kopen vaker een gemengd boeket dan een monobos. Ook kopen mannen vaker een gemengd boeket dan een monobos.

### Het type bloemen is het belangrijkste aankoopcriterium gevolgd door het uiterlijk van de bloemen

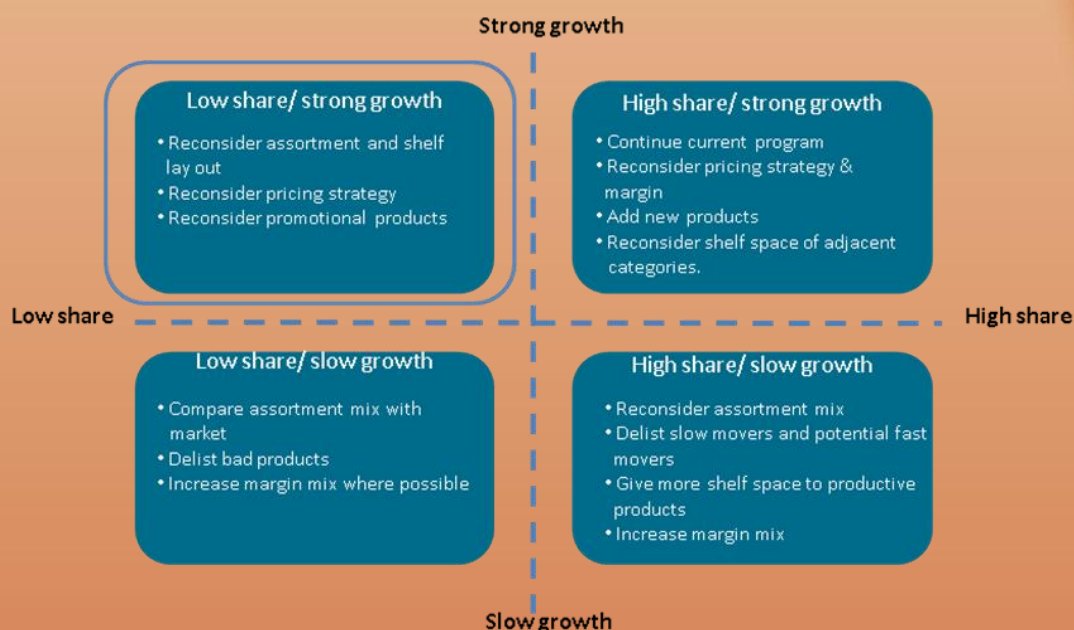
De Deense shopper classificeert twee hoofdgroepen als het om bloemen gaat, namelijk: monobossen en gemengde boeketten. De monobossen ziet men bij voorkeur gesorteerd op basis van soorten en gemengde boeketten op basis van kleur. Bij het keuzeprocess is het type bloemen bij monobossen het meeste belangrijke aankoopcriterium en het uiterlijk is bij gemengde boeketten het meest belangrijke argument.



### Deense shopper prefereert een verticale schapindeling

De Deense shopper prefereert overduidelijk een verticale schapindeling boven een horizontale schapindeling. Specifiek de Fotex en Bilka shopper delen deze voorkeur. Het keuzeprocess voor het schap zou makkelijker gemaakt kunnen worden door het gebruik van product informatie en/of foto's en posters boven het schap. Tweederde van de shoppers geeft de voorkeur aan het "Fresh Flowers" POS materiaal, deze scoort op alle aspecten het beste.

### Productgroep bloemen kan door retailer gezien worden als snelgroeende categorie met een klein marktaandeel



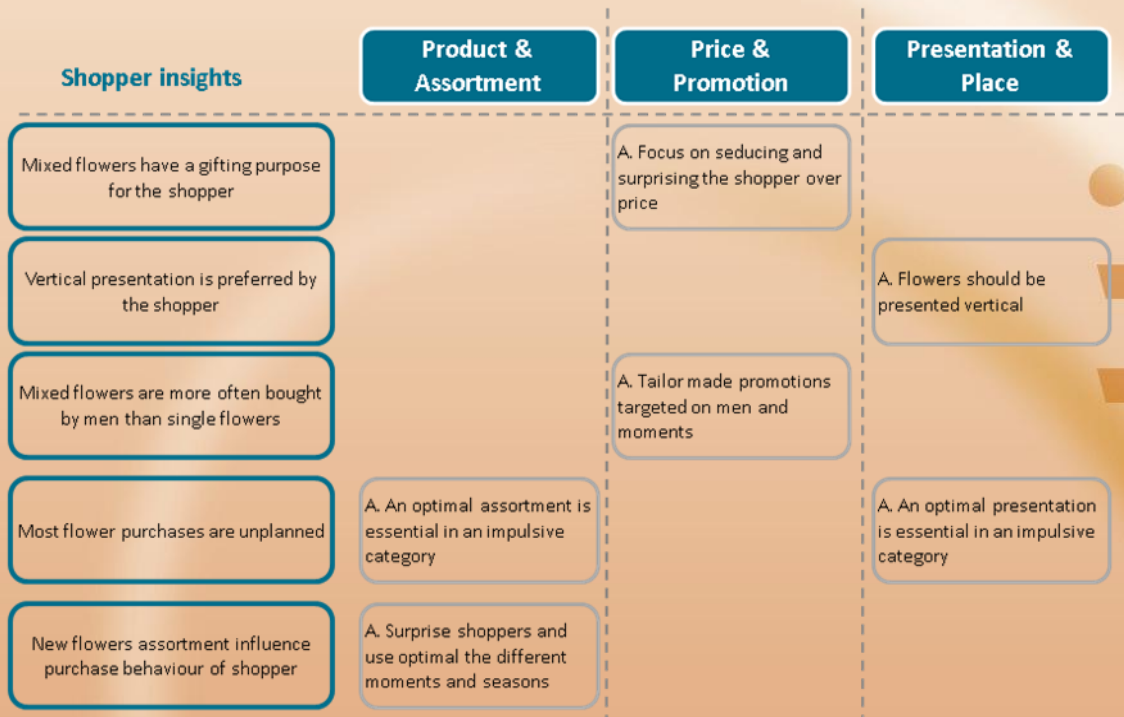
**Onderzoek ondersteunt de groei strategie door gemengde boeketten toe te voegen in het supermarkt assortiment.**

De categorie bloemen in het Deense supermarktkanaal kan blijven groeien door:

- De aankoopfrequentie van niet-regelmatige bloemen kopers te verhogen
- De penetratiegraad van de huidige bloemenkopers vergroten door deze naar de supermarkt te 'lokken'
- Het besteed bedrag per shoppingtrip van huidige bloemenkopers vergroten

Deze doelstellingen kunnen worden gehaald door het toevoegen van gemengde boeketten in het huidige Deense supermarkt assortiment. Verder zou het verticaal opstellen van het bloemenschap en het gebruik van productinformatie en POS materiaal met de boodschap "Fresh Flowers" boven het schap ook bijdragen aan een toename in bloemenverkoop.

**Hoe kunnen deze inzichten worden doorvertaald naar actiepunten ?**



Meer informatie over dit onderzoek of het hele rapport ontvangen? Neemt u dan contact op met J. Klapwijk – van Dijk, j.vandijk@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](http://www.tuinbouw.nl)  
**e-mail** [info@tuinbouw.nl](mailto:info@tuinbouw.nl)

rapport