

Afzetbevordering vaste planten

Tekst: Henk van den Berg
teelt- en bedrijfsadvies
(0252) 340301 / 06-51312207
Foto: René Faas

Het verkopen van vaste planten is een heel andere sport dan het telen van diezelfde vaste planten. Het lijkt er steeds meer op dat het telen een stuk gemakkelijker is dan verkopen. Het is in de meeste gevallen ook zo dat de meeste kwekers telen veel leuker vinden dan verkopen. Omdat de meeste mensen beter zijn in de zaken die ze leuk vinden, komt de actie die nodig is voor de verkoop vaak op de tweede plaats. Dat dit een levensgevaarlijke ontwikkeling is voor de toekomst van een bedrijf mag duidelijk zijn. Dat het vroeger vrij normaal was om de afzet uit handen te geven, wil niet zeggen dat dit nog steeds het geval is. Zelfs als dit nog kan, moet u zelf de regie over de afzet houden.

PRESENTEREN

De presentatie van een product houdt in grote lijnen in dat u er voor moet zorgen dat uw potentiële afnemer weet wat u in de aanbieding heeft. Hierbij moet hij ook nog weten welke kwaliteit u produceert en of u dit op een manier en in een tijd kan leveren die voor de afnemer gunstig is. Dit presenteren kan het beste door te zorgen dat u goede foto's van uw product heeft en dat u kunt laten zien in welke kwaliteit en maten u dat kunt leveren. Presenteren kan ook door regelmatig met uw product aanwezig te zijn op tentoonstellingen en beurzen. Ook het meedoen aan keuringen die door de pers bezocht worden kan, als

u er tenminste een goed en verzorgd product heen stuurt, een positieve uitstraling hebben op uw bedrijf. Het komt er op neer dat een eventuele afnemer een dusdanig professionele indruk van u krijgt, dat dit vertrouwen uitstraalt en hij graag met u eens zaken wil doen. Klanten gaan namelijk alleen met u in zee als ze er vertrouwen in hebben dat u uw afspraken na wilt en kunt komen. Het gaat dus niet alleen om de presentatie van het product, maar ook om de presentatie van de ondernemer. Juist dit laatste kunt u niet uit handen geven, maar moet u zelf doen.

INFORMEREN

Om klanten te kunnen informeren heeft u contacten nodig. Als deze contacten alleen via de vertegenwoordiger lopen, is er geen mogelijkheid om meer onderscheidend te zijn dan alleen via uw product. De uiteindelijk klant heeft eigenlijk geen enkel idee wie de persoon achter de geleverde planten is. Probeer dus achter de namen te komen van de mensen die bij de kopende bedrijven de beslissingen nemen. Door deze mensen goed te informeren, heeft u de kans dat als er een order te verdelen valt, er soms speciaal naar uw producten wordt gevraagd. Zelf contacten onderhouden wil dus niet zeggen dat u de handel niet via een bemiddelingsbureau moet doen, maar dat de klant bij de bemiddelaars naar uw product moet vragen. Op die manier hoeft u dat laatste prijsplakje niet zelf te regelen. Waarschijnlijk is het u ook wel eens opgevallen dat een verzoek tot aankoop wordt afgewimpeld omdat er geen vraag zou zijn. Waarom zou er eigenlijk wel vraag zijn? Vraag komt er als iemand

denkt geld te kunnen verdienen aan uw product. Als de vraag er dus niet is, is er ook niet het inzicht dat er iets aan verdiend kan worden. Op dat moment is het van belang dat u uw afnemer vertelt hoe deze geld aan uw product kan verdienen. Leg uit welke grote voordelen het kopen van uw product heeft. Als het iets bijzonders is, moet u uitleggen hoe makkelijk dit in de markt is te zetten. Is het niet iets bijzonders, dan moet u uitleggen waarom het zo gunstig voor deze klant is om dit product juist bij u te kopen. U moet dus uitleggen wat de klant met uw product kan. Als u moet wachten totdat hij dit zelf heeft verzonnen, kan hij het alweer bij iedereen kopen en heeft u niet meer perse nodig. Handel doen is het probleem van de klant oplossen. Belangrijk is het dus om te achterhalen wat het probleem van de klant is.

COMMUNICEREN

Informeren, praten en onderhandelen met een klant is niet makkelijk. Liever bent u waarschijnlijk planten aan het telen. Toch is inzicht in de afzetproblematiek de enige kans om in de toekomst rendabel uw planten te kunnen blijven telen. Als u eenmaal dit inzicht heeft, zijn er verschillende manieren om hiermee om te gaan. U kunt al deze tijd er zelf insteken, of u kunt samen met andere telers een soort afzetsamenwerking aangaan. Dit kan heel breed, van samen een tentoonstelling of beurs bemannen, tot het op pad sturen van een vertegenwoordiger die de handel voor de groep doet en de klanten informeert. Belangrijk is wel dat, als er een samenwerkingsverband ontstaat, u onderling erg goed moeten blijven communiceren.

