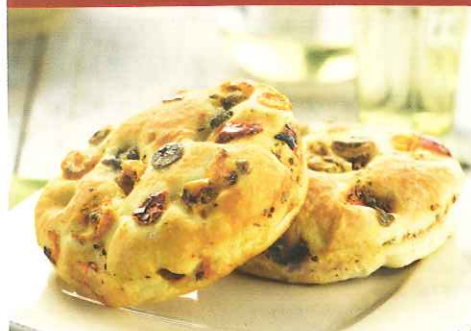


Verkooptips bake off-producten

'Hele dag afbakken voor versbeleving'

De zomer is in aantocht. De dagen lengen wat betekent dat mensen meer en langer op straat zijn. En wat te denken van de vele toeristen? Al die mensen vragen erom te worden verleid om wat lekkers te kopen. Dé kans voor de bakker om zich te profileren. Bijvoorbeeld met bake off-producten. Maar wat moet je wél en wat moet je níet doen? Bakkers in bedrijf vraagt het de specialisten.



Door Hilco Wagenaar

Henny van Lunenburg, baktechnisch adviseur Banketbakkerij Wouter de Graaf:

Verkooptips:

- Leg een proefbordje neer met verse producten en stimuleer de klanten om te proeven.
- Zorg dat uw verkooppersoneel goed op de hoogte is van het product en zijn specifieke ingrediënten.
- Het bij de hand hebben van servetjes voor de directe consumptie is erg klantgericht.

Wat moet je wél doen?

- Zorg voor goede producten en bak ze gaar af.
- Bak zoveel mogelijk vers en het liefst meerdere keren per dag. Dit bevordert de versbeleving in de winkel.
- Ga eens voor uw eigen toonbank staan en kijk als kritische consument naar uw product.

Wat moet je niet doen?

- Producten van de vorige dag verkopen is uit den boze!
- Producten die niet goed gebakken zijn (lees; te licht of te donker) toch verkopen. Durf het verlies te nemen, uiteindelijk ga je hier meer door verkopen.

Ton Baltussen, Product Development D. van der Pol en Zonen BV:

De bake off-producten van Van der Pol onderscheiden zich door de versheid van de producten. De bakker kan ze diepgevroren, binnen 30 minuten afbakken waardoor de klant altijd een vers product krijgt. Hierdoor kan de bakker snel inspelen op de vraag naar een bepaald product.

Verkooptip:

- Door decoratie met bijvoorbeeld chocolade of poedersuiker, of bij hartige producten een kaas- of groenten garnering geeft u een persoonlijke finishing touch aan het product, die de meerwaarde zal verhogen. Hierdoor creëert u ook een eigen, uniek product. Succes verzekerd!

Advertentie

Martien Rooijackers, Senior Service Consultant CSM Benelux:

Verkooptips:

- Zorg voor steeds verse voorraad bake off, daar is bake off ook voor bedoeld.
- Neem een voldoende groot scherp mes om de producten door te snijden.
- Presenteer zo veel mogelijk in een versbeleving.
- Consumenten hebben aangegeven dat goede kwaliteit en versheid de belangrijkste factoren zijn om voor een bakker te kiezen.
- Voordelen van de bakker t.o.v. anderen: dichtbijconsument, flexibiliteit, trouwe klanten, assortiment, ambacht, emotie en uitstraling.
- Zorg voor een keurig nette omgeving.

Wat moet je wél doen?

- De broodjes en bake off-producten de gehele dag door afbakken, zorg voor theater en beleving in de winkel.
- Gebruik promotiemateriaal om de producten aan te prijzen.
- Durf te onderscheiden, verpak eens anders. Probeer door extra aandacht wat meer voor je klant te betekenen.
- Doe eens iets anders met je producten en kijk bij de belegtips op www.molcofoodservice.be/be_nl/faq_tips_VL_NL/belegtips_VL.html.
- Maak fietspakketjes waarin wat broodjes/beleg en boter en een plastic mesje zitten al of niet aangevuld met een bekertje melk. Daar kan de klant dan onderweg mee gaan picknicken.
- Haak in op impuls, seizoenen, sfeer en themadagen.

Wat moet je niet doen?

- De broodjes en bake off-producten voor de gehele dag in een keer bakken.
- Lege schappen laten zien.
- Met de rug naar je klanten gaan staan.
- Alleen met broodjes kaas aan komen.

Hans van den Bosch, Commercieel Manager Nederland Pastridor:

Verkooptips:

Pastridor heeft recent een online print-systeem gelanceerd waarin u gepersonaliseerd promotiemateriaal zoals een stoepbord of een placemat voor uw Broodje van de Maand kunt bestellen. Breng meer variatie in uw menu's en maak gebruik van deze professionele tool om op een originele manier uw Broodje van de Maand aan te kondigen.

Wat moet je wél doen?

- Plaats een kleine koelvitrine op uw counter waarin u de belangrijkste belegsoorten op een mooi broodje presenteert.
- Zorg dat uw gerechten op tempo kunnen worden gemaakt, want een klant wil nooit lang wachten!
- Neem deel aan onze cursus 'Belegde broodjes' waarin u leert hoe u snel en gemakkelijk heerlijke gerechten kunt presenteren aan uw klanten. U kunt zich via onze website voor deze cursus inschrijven.

Wat moet je niet doen?

- Een lunchroom imiteren door veel uitgebreide recepten aan te bieden. Focus op een paar simpele combinaties die



snel in elkaar kunnen worden gezet en toch erg lekker zijn.

Stefanie Teirlinck, Market Manager Nederland Vandemoortele:

Verkooptips:

- Zorg voor typische zomerproducten in de winkel.
- Kom creatief uit de hoek. Met het rauw stokbrood van het merk Panavi zijn tal van originele broden in een mum van tijd gemaakt zoals een vlecht, een stokbrood met maandzaad of een hartige pistolet. Kijk voor receptideeën op www.vandemoortele.nl.
- Gebruik toonbankleaflets om een product in de kijker te zetten. Of neem deel aan consumentenacties en zorg er zo voor dat de consumenten de bakker verkiezen boven de supermarkt.
- Het is niet altijd eenvoudig in te schatten hoe druk een zomerse dag wordt. Daarom ontwikkelde Vandemoortele de Ready to Eat-broden van Banquet d'Or die slechts 30 tot 60 minuten moeten ontdooien. Zo blijft uw toonbank de hele dag gevuld met heerlijke verse en zomerse broodjes. Een volle toonbank lokt immers klanten. ■

Advertentie