

Visit our website [www.importexportspecialist.eu](http://www.importexportspecialist.eu)



## Verkopen aan het Grootwinkelbedrijf

**THE *i*MPORT EXPORT SPECIALIST**  
*International Business Development*

# Even aan u voorstellen....



- Fred Koning
- Directeur/eigenaar van The Import-Export Specialist
- Hoofdkantoor in Eindhoven

# Onze passie....



- Afnemers verleiden, binnenhalen of vasthouden
- Ondernemers dynamisch ondersteunen bij het binden en boeien van klanten in de ruimste zin van het woord
- In onze aanpak draait het om de juiste commerciële benadering van uw bedrijf.

# Enkele voorbeelden...



- Wij bieden ondersteuning bij het vinden van een agent of ander distributiekanaal
- Ontwerpen en implementeren van projectmatige marketing- en sales actieplannen
- Wij verzorgen productpresentaties bij retailers in Nederland, Duitsland, Canada, Europa en de Verenigde Staten.

# Ons netwerk.....



## Wij werken samen met

- Ambassades
- CBL
- Consulaten
- EVD
- Fenedex
- Kamers van Koophandel
- Ministerie BuZa en LNV

## Wij hebben agenten in

- Brazilië
- Canada
- China
- Dubai
- Europa
- India
- Verenigde Staten

# Definitie v.h. begrip grootwinkelbedrijf



## **Volgens Van Dale:**

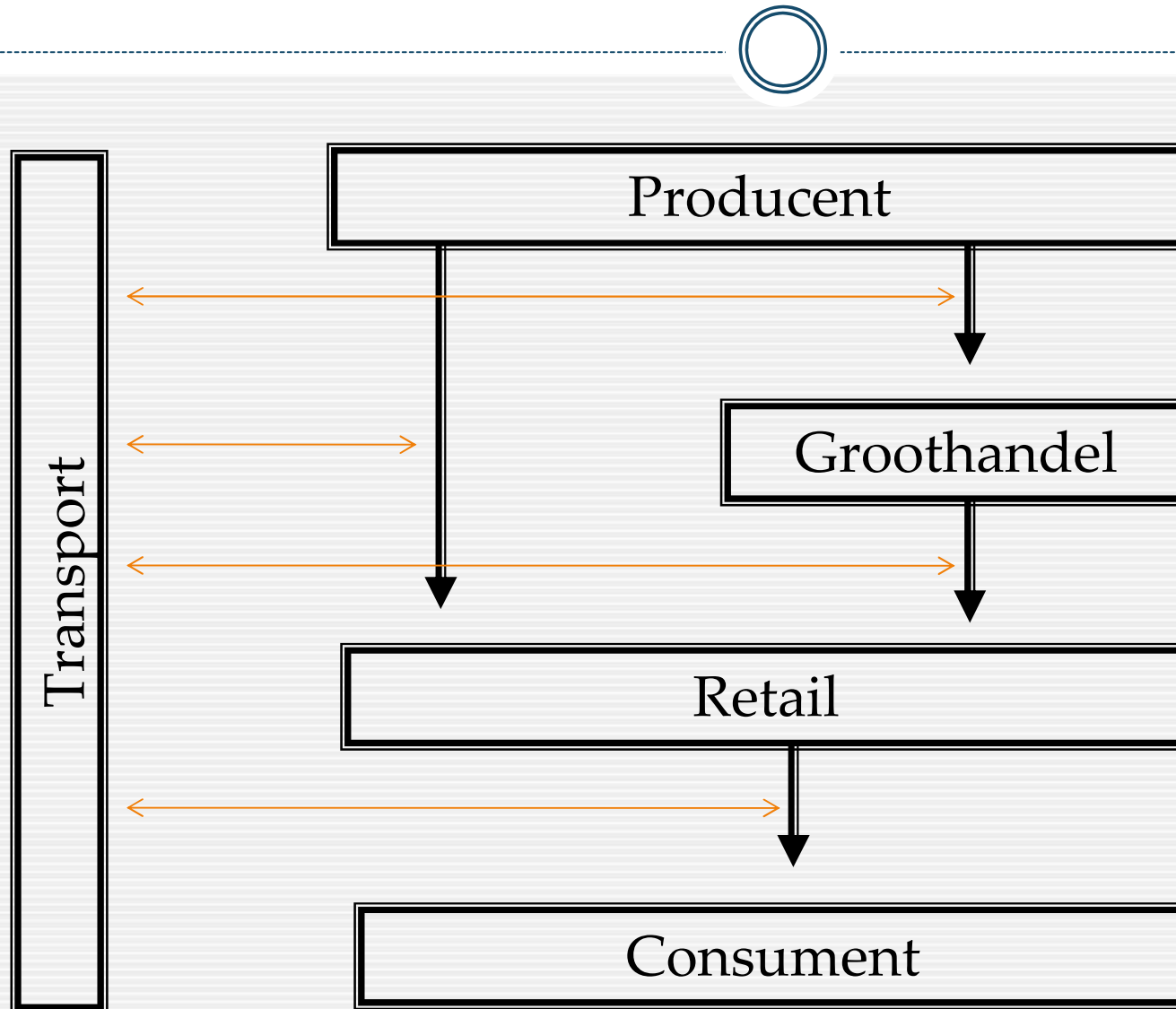
### Groot·win·kel·be·drijf (het)

1. onderneming die een groot aantal winkels exploiteert
2. de bedrijfstak van ondernemingen die een groot aantal winkels exploiteren

### Re·tail·be·drijf (het)

1. bedrijf dat zich bezighoudt met het leveren van producten en/of diensten direct aan particuliere klanten

# Retail supply chain



# Retail hier, retail daar....



- Bouwmarkten
- Drogisterijketens
- Electronica en witgoed
- Internetshops
- (Fast) Food
- Mode
- Super- en hypermarktkorganisaties

# Leveren aan de retail

## Contra

- Minimale marges
- Maximale performance
- Grote afhankelijkheid
- U bent inwisselbaar.....

## Pro

- Exposure
- Image Builder
- **Massa = Kassa**

# Criteria voor retailers



- Past dit product in de winkelformule
- Is dit een betrouwbare leverancier?
- Welke marge kan ik behalen?
- Wat wordt de doorloopsnelheid?
- Hoe is de logistiek geregeld?
- *(Gun ik deze man/vrouw de business?)*

# Molensteen inkoopvoorwaarden



- Betalingscondities (soms pay by scan) en -moraal
- Eventueel facturatie via Electronic Data Interchange
- No show/No performance penalties

# Cultuurverschillen.....



- Nederlandse en Duitse retailers hanteren min of meer dezelfde inkoopcriteria (*marge, omloopsnelheid, et cetera*)
- De wijze waarop u uw onderneming (en uw producten) presenteert is in Duitsland anders dan in Nederland
- Duitsers zijn formeel en hiërarchisch ingesteld; protocol is belangrijk; evenals kwaliteit
- Wanneer u hier geen rekening mee houdt, zult u nooit en te nimmer zaken doen met retailers in Duitsland.....

# Waar heeft een retailer pijn in de buik van?



- Locale overheden staan retailers niet toe om continu winkels te bevoorraden, steeds vaker kampt de retailer met lege schappen!
- Ook mogen Distributie Centra niet 24/7 beleverd worden, dit heeft zijn weerslag op de leveranciers, ergo U!
- Voedselveiligheid voorschriften, regelgeving vanuit de Europese Unie (Denk aan het enorme assortiment van een retailer!)

# Tijdens de (iedere) productpresentatie



- Overtuig de retailer wat men aan uw product kan verdienen
- Laat zien wat uw toegevoegde waarde is; benadruk uw **Unique Selling Proposition(s)**
- Maak inzichtelijk hoe uw verkoop en logistiek heeft georganiseerd
- *Vraag wat u moet doen om in het assortiment van de retailer te mogen worden opgenomen*

# Pak het goed aan!



- Retailers denken in concepten,  
*Past uw product in het retailconcept?*
- Introductie (Brief, e-mail, fax).  
*U heeft slechts één kans om uitgenodigd te worden*
- Zorg voor een goede productpresentatie  
*Dress to impress*

# Creëer meerdere USP's



## Zorg voor toegevoegde waarde!

- Speel in op de “pijn-in-de-buik-gevoelens” van de retailer, het sleutelwoord is **logistiek**
- U maakt indruk wanneer u middels **Electronic Data Interchange (EDI)** met de retailer kunt communiceren

# Tenslotte.....



- De retail heeft geen affiniteit met het (uw) product
- Kan maar één ding: verkopen
- Creëert daarom omstandigheden om de consument tot aankopen te verleiden; Uw (financiële) ondersteuning wordt op prijs gesteld
- Zijn meesters in het onderhandelen; hebben met recht een kruideniersmentaliteit

# U bent aan de bal....



- Wanneer de trainer het spelconcept heeft bepaald...
- De spelers fris en fruitig zijn...
- Kan de aanval worden ingezet...
- En is de kans groot dat u zult scoren..
- **Wij wensen u veel retail doelpunten toe**

