

Uiteindelijk draait het om.....??



Uiteindelijk draait het om.....



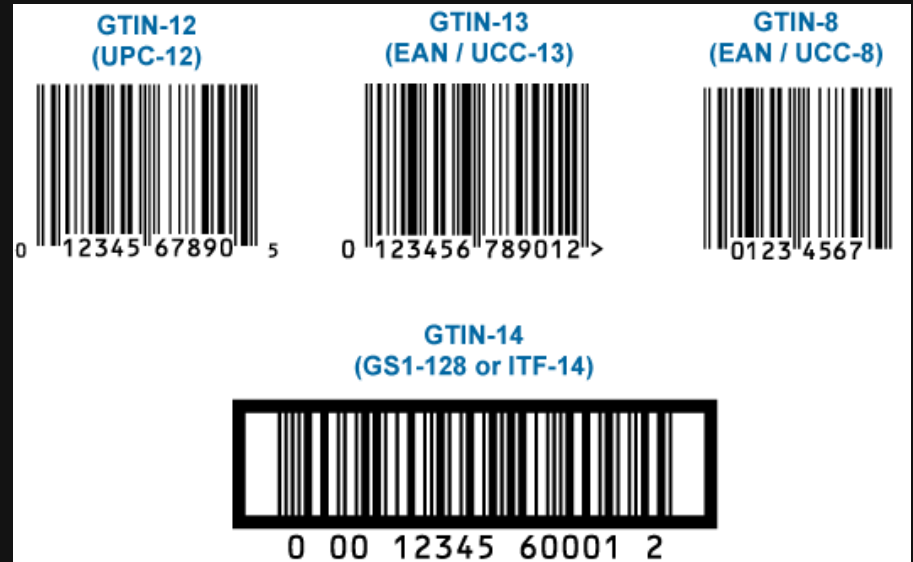
#wistjedat: 90% van alle planten worden door vrouwen gekocht



GTIN maakt een merk sterk.....



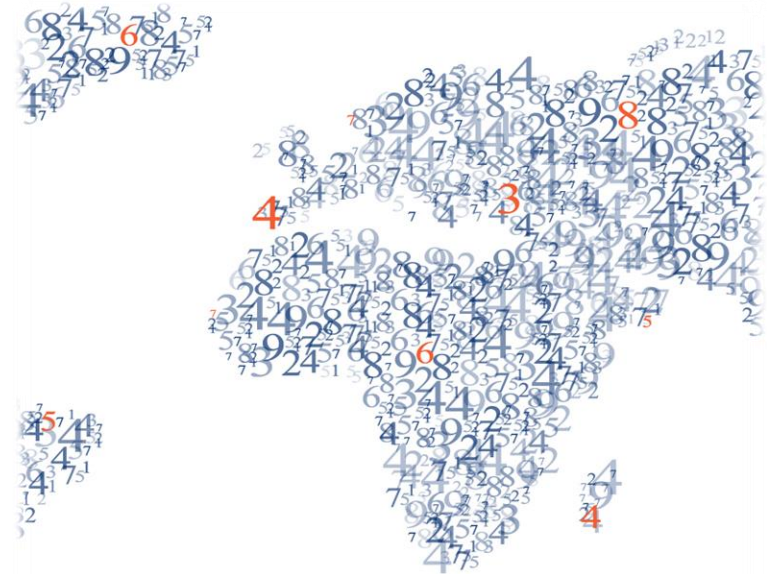
Louis Kester
Westland, WUR, FloraHolland,
Javado en Schoneveld



Jerry Tracey
Praxis, Halfords, Staples
en GS1

Wie is GS1 Nederland

- GS1 Nederland is een not-for-profit organisatie
- Maakt deel uit van de internationale GS1-organisatie, vertegenwoordigd in meer dan 110 landen
- Wereldwijd ruim 2.000.000 bedrijven in 30 verschillende sectoren aangesloten bij onze organisaties
- In Nederland maken meer dan 12.000 bedrijven gebruik van GS1-standaarden



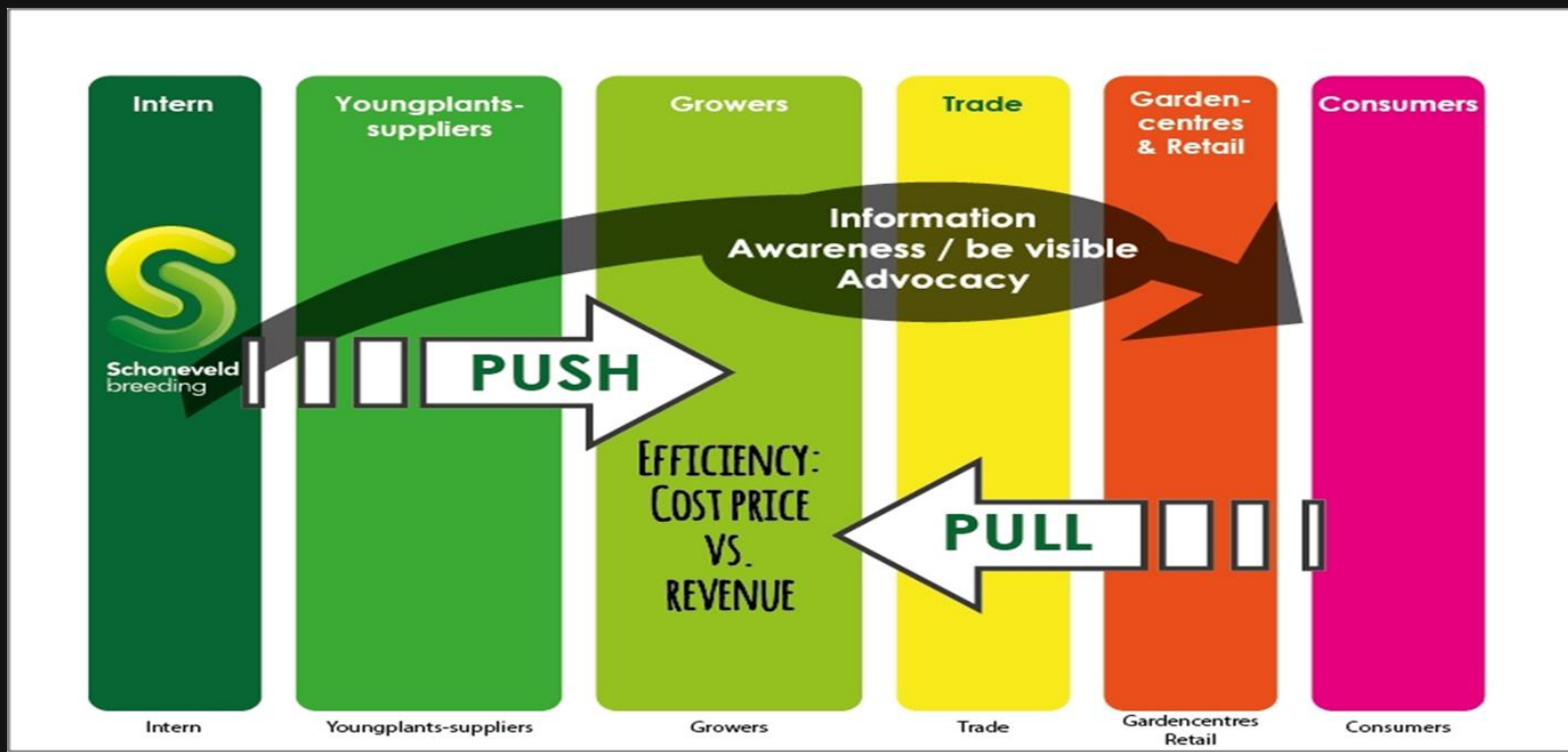
Wat doet GS1 Nederland

- GS1 **ontwikkelt, beheert** en **implementeert** de GS1-standaarden
- Dit zijn internationale standaarden voor het identificeren, vastleggen en delen van gegevens over producten, bedrijven en locaties.



Waar draait het vanmiddag om.....

→ Vanuit marktontwikkelingen naar GTIN noodzaak.....



→ GTIN maakt een merk sterk
ofwel 'branding kan niet zonder operational excellence'



Schoneveld
breeding

Visie - missie Resultaatgebieden Doelstellingen

Visie:

Zowel de directe afnemers van onze producten als ook de eindgebruiker oefenen steeds meer invloed uit op de bedrijfsprocessen en er is in toenemende mate sprake van **een marktvraag gestuurde productie**.

De positie van de kweker neemt in belang toe en Schoneveld Breeding wil **haar kwekers in een betere positie brengen** door met constant verbeterde genetica en gerichte teelt, marketing- en verkoopondersteuning een beter marktrendement te bieden.

Om voorop te kunnen blijven lopen is het nodig om een vooruitstrevend bedrijfsbeleid te hanteren wat zich uit door **gerichte innovaties, onderzoek en klantontzorging**. Schoneveld wil de **verbindende schakel** zijn in het **bijeen brengen van specifieke productkennis en het koppelen van ketenpartners voor renderende product-kweker-markt-combinaties**.

Missie: #kweker-in-goede-marktpositie-brengen

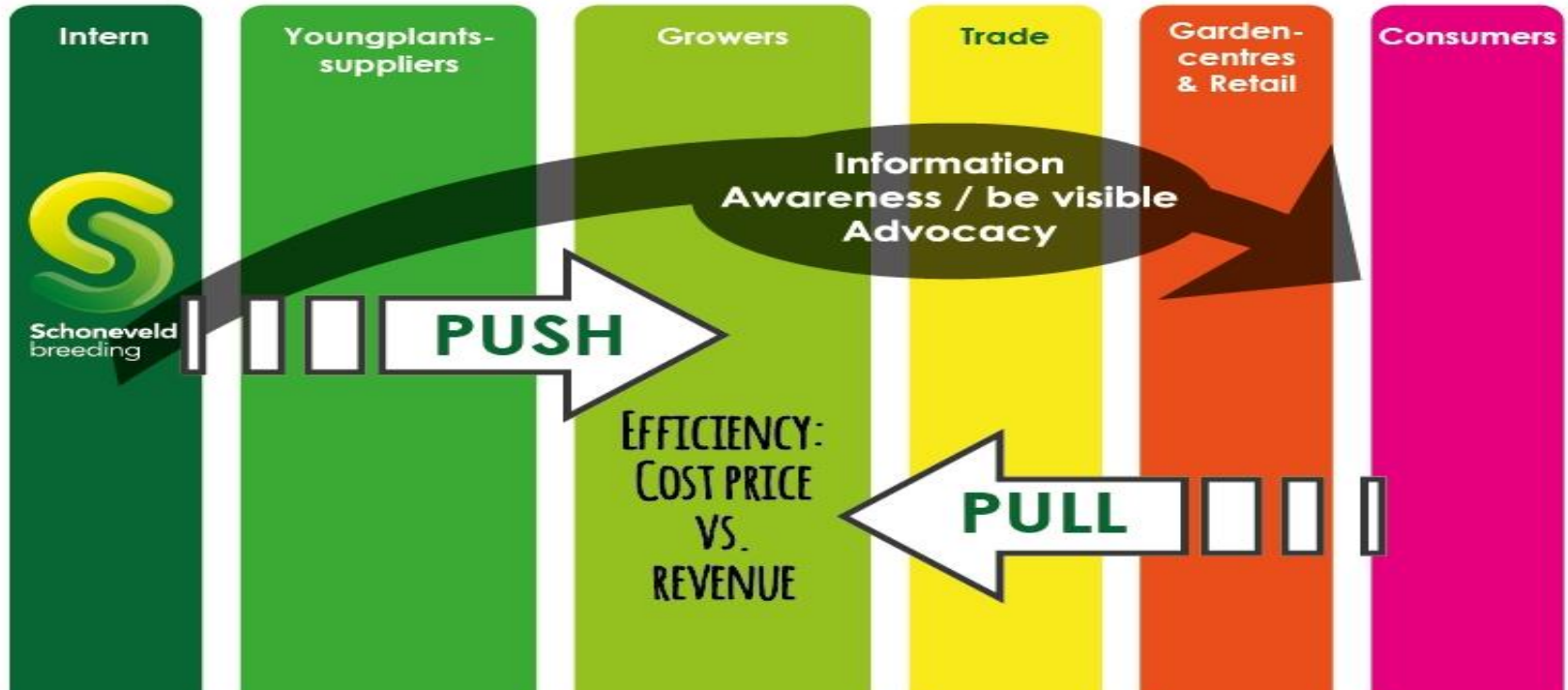


Schoneveld
breeding

Kort filmpje – naast push op product-functionaliteiten
ook pull vanuit impuls en inspiratie/beleving



Waar draait het bij Schoneveld om.....



Product →
- Introductie
PLC's

Kweker →
- innovators 'top 15'
- week-m2 aandeel

Markt - schap
- exporteurs
- schap-m2 aand.

Growing
Advice

Sales
- regio -

Marketing
& Promotie

Product
Markt-man.

#kwekeringoedemarktpositiebrenge



Ken jij jouw mogelijkheden?

Schoneveld Breeding kiest voor een strategie die kwekers in een betere markt-positie brengt en hen verder de keten in specifieke ondersteuning biedt. Deze meerwaarde én de beste genetica doen onze kwekers kiezen voor Schoneveld Breeding. Weloverwogen een keuze maken is doorslaggevend. **Waar kies jij voor?**



www.schoneveld.nl

Let's connect!



Schoneveld
breeding

Het draait niet meer om het midden.....



Abercrombie & Fitch:
Bijna alle zinsuigen worden gekruid
bij de verkoop van "basics"

Trend 8

Het nieuwe midden

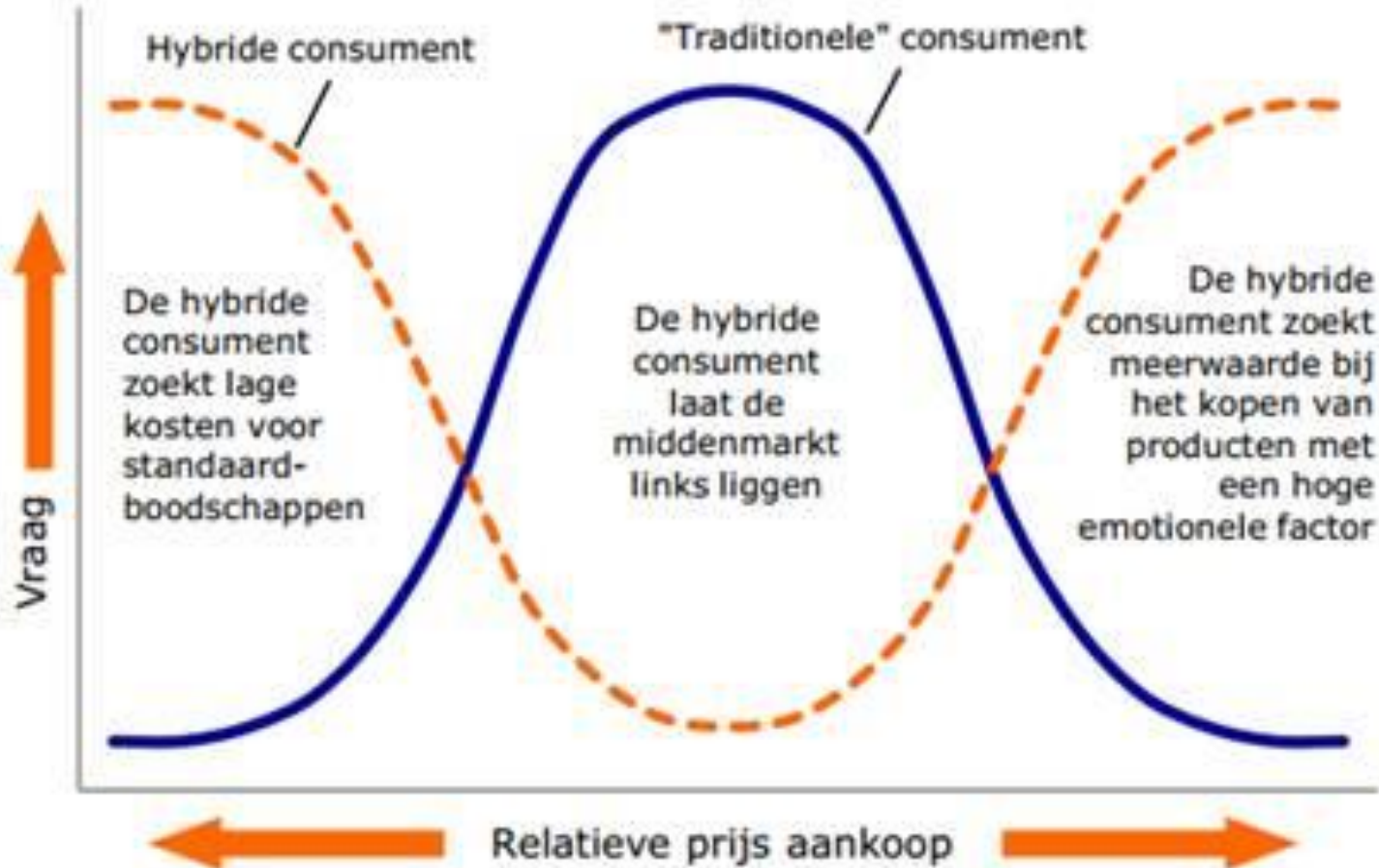
**Wordt het
price/value
of high-end?
Het is het één
of het ander.**

De middenmarkt is aan het verdwijnen. De traditionele onderkant van de markt is onder invloed van price/value retailers het nieuwe midden geworden. Door price/value kunnen consumenten winkelen voor lage prijzen in een prettige omgeving. Retailers kunnen niet de hele markt bedienen en moeten kiezen om een price/value retailer of een high-end retailer te zijn. Daarbij speelt ook het recreatief winkelen een rol. Er is behoefte aan vermaak, beleving, (re)storytelling en ontzasting. Het is alleen nog voor de grote spelers mogelijk om zo wel de bovenkant als de onderkant van de markt te bedienen.

www.vrt.nl/2008/04/

Wat gebeurt er actueel in de markt.....

Figuur 1: Consument kiest voor extremen



Bron: IBM Institute for Business value analysis, Rabobank, 2013

‘Being normal is boring.....’



Being normal is boring

super serie
Petticoat

De eigenzinnige Cyklaam Petticoat is als een echte style icoon! Ze doorbreekt, net als Marilyn Monroe, alle regels. Dus niet het bloemetje omhoog, maar juist een hangend bloemetje. Kijk ook maar eens hoe bijzonder mooi het binnenste bloemetje is verwerkt!

Deze wonderlijke cyklaam is uitermate geschikt om in een hangend basket te zetten. Dan heb je extra mooi zicht op de bijzondere bloemen!

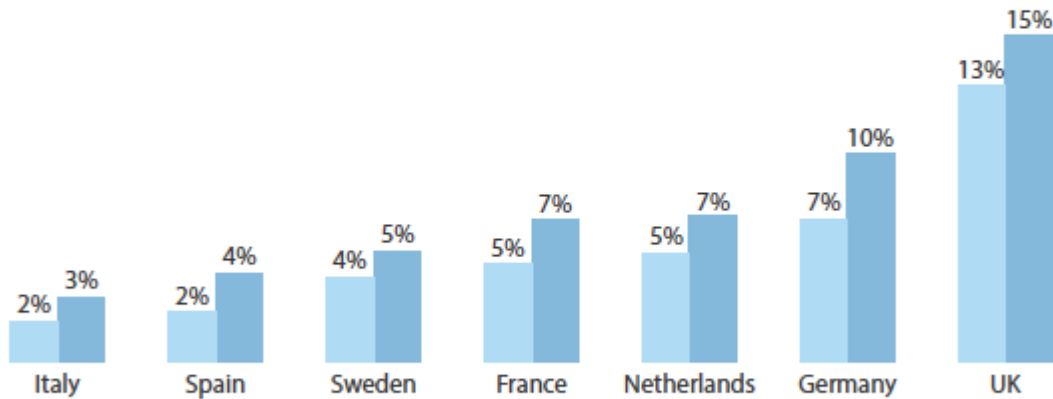
Dat is nog eens een vrolijke verrassing!

(sierteelt-) wereld in beweging.....

Figure 4 By 2017, Online Retail Will Be A Significant Part Of Many Countries' Economies

Proportion of the country's economy represented by online retail

■ 2013 ■ 2017



Source: Forrester Research Online Retail Forecast, 2012 To 2017 (Western Europe)

93341

Source: Forrester Research

Morgen al kerst in huis!

Schenk jezelf of een ander dit jaar een onvergetelijke kerst!



Het draait om offline EN online

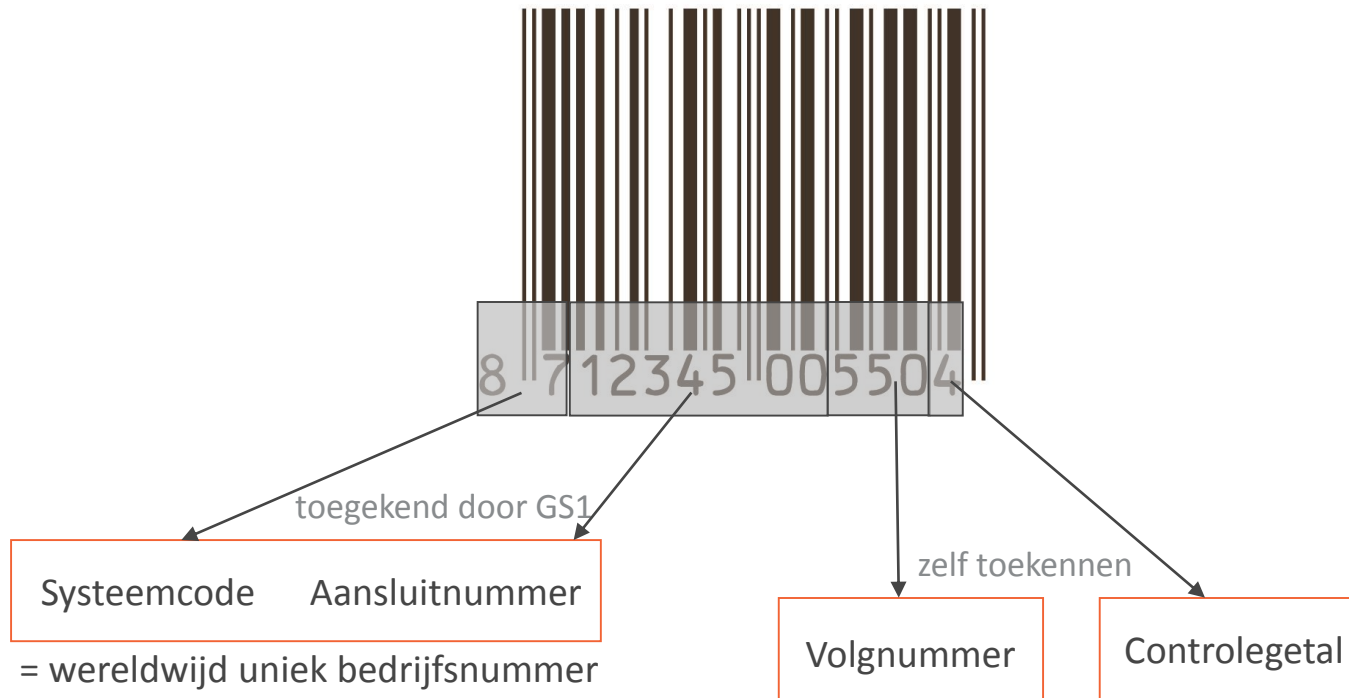
Bestel de wonderschone boom makkelijk en snel via bruna.nl/kerstboom

Bij Bruna hebben we alles in huis voor een warme kerst. Van speelgoed tot kookboek en van cadeau tot kerstboom. Gemakkelijk besteld voor jezelf of iemand die je met een prachtig cadeau wilt verrassen! Ga snel naar bruna.nl/kerstboom en bestel deze prachtige A-kwaliteit Nordmann van 175 cm voor maar € 29,95. Je krijgt hem in een doos binnen 24 uur bezorgd op het door jou opgegeven adres in Nederland.

Marktontwikkelingen (Schoneveld Breeding)

- Van push naar pull
- De hybride consument
- Offline én online
- Operational excellence:
 - Efficiënt
 - Snel
 - Gemakkelijk
 - Specifiek

Global Trade Item Number (GTIN)



Wat kun je nog meer identificeren?

Locaties en/of adressen

- Global Location Number (GLN)



Teler: GLN
8712345688931



GLN winkel



GLN dockdeur
1 GLN dockdeur
2



GLN factuuradres

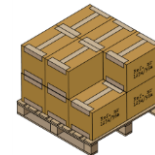
Ladingdragers

- Global Returnable Asset Identifier (GRAI)




Verzendeenheden

- Serial Shipping Container Code (SSCC)



Welke barcode moet op mijn producten?

Point-Of-Sale (komt langs de kassa)	Niet Point-Of-Sale (alleen logistiek)
 8 712345 005504	
 1 23456 78910 4	 0 87 12345 00551 1
 8 712 3456	 (02)0871234500551(15)091231(37)104
 0811234500550	

Uiteindelijk draait het om.....



#optijdlijnvandevrouwkomen



En deze efficiënt, snel en middels gemak 'bedienen' 😊



Een succesvol merk...

- Moet het een uniek te onderscheiden artikel zijn door:
 - De botanische samenstelling
 - Producttoevoegingen
 - Verpakking
- Moet voor de consument relevant en herkenbaar zijn
- Moet in deze hoedanigheid ook bij de consument komen
- Productie en vermarkting moet onder regie staan

Voorbeelden merken

- 'Chiquitta' bananen
- 'Tasty Tom' snoeptomaatjes
- 'Salanova' van Rijk Zwaan
- Online bloemen van 'Bloomon'
- Clematis.nl via Bol.com

