

inspiratie voor hoevewinkels

HOEVERVERKOOP VIA AUTOMATEN

Een vaak gehoorde opmerking met betrekking tot hoeveverkoop is dat dit veel tijd in beslag neemt. Voor een klassieke hoevewinkel is dit zeker het geval. Echter, dit hoeft niet altijd zo te zijn. Als je jouw producten 24 uur per dag wil aanbieden, een beperkt aantal producten in de aanbieding hebt of als je niet meteen de tijdsinvestering wil doen die een hoevewinkel vereist, dan kan een automaat voor fruit, groenten, zuivel of vlees een interessante oplossing zijn.

Hoewel de verkoop via een automaat heel veel voordelen kent zijn er toch een aantal uitdagingen aan verbonden. Ga zeker niet overhaast te werk bij het plaatsen van een automaat. Onderstaande tips helpen je op weg om je automatenverkoop succesvol te maken.



win-win voor jou en de klant



- Je producten zijn 24/24 en 7/7 beschikbaar zonder dat jouw aanwezigheid daarbij vereist is.

- Starten met een automaat is een laagdrempelige eerste stap richting thuisverkoop. De investering schommelt tussen de € 3000 en € 10.000 naargelang het type automaat.
- Je kan er zelfs tijdelijk één huren voor bvb. het aardbeienzeizoen.
- Je kan de locatie van je automaat zelf bepalen: bij je bedrijf of op een andere plaats.
- Heb je beperkte openingsuren per week voor je hoevewinkel? Bedien je klanten ook de rest van de week met 'overschotten'.
- Klanten zijn niet gebonden aan openingstijden van een winkel.
- Er is een kleinere drempel om hoeveproducten aan te kopen in een automaat dan wanneer bezoekers dienen binnen te stappen in een (voor hen onbekende) klassieke hoevewinkel.
- Kopen aan een automaat gaat vlot. De klant spendeert minder tijd dan in een klassieke winkel.

1. Denk goed na over de plaats en de inrichting van je automaat

Wil je een goed draaiende automaat? Zorg dan voor een makkelijk bereikbare en zichtbare plaats. Plaats je de automaat niet op het eigen erf? Hou dan rekening met een eventuele huurprijs voor de standplaats, naast de extra tijd die gaat naar opvolging en het aanvullen van de automaat.

- Zorg voor een veilige en bereikbare automaat en voorzie parking.
- Niet elk bedrijf heeft een ideale ligging voor een automaat. Overweeg in dat geval een verkooppunt los van de hoeve.
- Goede verlichting is cruciaal voor een automaat die doorlopend open is.
- Let op voor vandalisme. Zorg dat je de automaat kan opvolgen.
- Als mensen voorbij rijden en ze zien je producten in een oogopslag, dan nodigt dit meer uit dan wanneer de automaat niet zichtbaar staat (bv. in een berging).
- Als je een aparte ruimte voor je automaten voorziet, zorg dan dat deze meteen ruim genoeg is en bv. plaats biedt voor uitbreiding van de automaten.

2. Zorg dat je wettelijk in orde bent

Afhankelijk van waar je je automaat plaatst, zal er een stedenbouwkundige vergunning nodig zijn. Deze vraag je aan bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente. De standaardregel is dat je geen stedenbouwkundige vergunning nodig hebt als de automaat op je eigen bedrijfsterrein staat. Plaats je de automaat langs de openbare weg of op het eigendom van derden, dan heb je wel een stedenbouwkundige vergunning nodig. Wanneer je de automaat in een gevel inbouwt, heb je geen stedenbouwkundige vergunning nodig. Toch is het ook goed om hiervoor advies in te winnen bij de gemeente. Staat je automaat op 'openbaar terrein', dan is een aanvraag voor de inname van openbaar domein bij je stad of gemeente nodig. Dit gaat meestal gepaard met een specifieke belasting of retributie. Hoe dan ook, neem bij twijfels op voorhand contact op met de stad of gemeente. Hou ook rekening met relevante wetgeving, de Kruispuntbank voor Ondernemingen (KBO) en de voedselveiligheid (FAVV). Denk bijvoorbeeld aan:

- o Hygiëne en autocontrole
- o Etikettering indien je voorverpakte producten verkoopt
- o Voor melkautomaten geldt een specifieke regelgeving. Meer info hierover vind je terug op de website van het FAVV.



Deze publicatie kadert in het PDPO-project Farmer Business +, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.

3. Ga na of je in aanmerking komt voor steunmaatregelen

Als je in je automaat voornamelijk je eigen producten verkoopt is er 30% VLIIF-steun mogelijk. Let wel dat tweedehands materialen en huren niet gesubsidieerd worden.

4. Voldoende betaalmogelijkheden lonen

Mensen hebben niet altijd voldoende cash geld op zak, zeker jonge mensen niet. Een betaalterminal installeren waar je klanten met hun bankkaart kunnen betalen, is een goede overweging en levert meer omzet op. Betaalapps zoals Payconiq zijn ook een oplossing zonder vaste kosten. Heb je een ruim assortiment, dan is de mogelijkheid om in één keer af te rekenen voor alle aankopen gebruiksvriendelijker dan aparte aankopen.

5. Zorg voor een goede rotatie en aantrekkelijke presentatie van je producten

Wees niet te seizoensafhankelijk. Idealiter heb je het hele jaar door producten in je automaat. Kan je dit niet garanderen met je eigen producten, overweeg dan om aan te vullen met producten van collega's. Zorg dan wel dat je duidelijke afspraken maakt rond prijs, versheid en aanvulling van de producten. Blijf rekening houden met de regel dat 50% van de aangeboden producten in de automaat van je eigen bedrijf afkomstig moet zijn. Klanten weten graag wat ze kopen: kies daarom voor verpakkingen waarbij de producten zichtbaar zijn. Durf te variëren in het volume van je aangeboden producten. Leg bijvoorbeeld niet enkel grote verpakkingen in je automaat.

Eén slechte ervaring en je klant komt niet terug. Let op de versheid van je producten en vul regelmatig aan (soms meerdere keren per dag!). Bepaalde producten, zoals aard-appelen, vereisen een efficiënte verpakking. Klanten willen geen aarde in hun auto. Bied je direct consumeerbare producten aan (vb. ijsje of yoghurt), denk dan ook aan lepeltjes en een afvalbak.

6. Communiceer met je klanten en wees bereikbaar bij problemen

Zorg dat mensen je automaat kennen en vinden! Werk met een duidelijke bewijzing en een uithangbord. Vraag hiervoor advies bij de dienst ruimtelijke ordening van je gemeente. Het voordeel van een automaat is dat je niet doorlopend aanwezig hoeft te zijn. Garandeer toch klantvriendelijkheid via duidelijke gebruiksaanwijzingen, aangevuld met een gsm-nummer waarop ze je kunnen bereiken bij problemen. Communiceer met je klanten via sociale media of je website: samenstelling en wijzigingen in het assortiment, achtergrondinformatie over de producten en je bedrijf, je openingsuren en verlofperiodes,... Ook via een automaat kan je contact leggen met je klanten. Veel klanten appreciëren het als je bereikbaar bent voor vragen of een praatje. Neem dus zeker even de tijd om met je klanten te praten op de momenten dat je de automaten aanvult.

7. Landbouwbeleving via een automaat

Kies een interessante plek voor je automaat. Bijvoorbeeld waar je klanten kunnen binnenkijken in productieruimtes, loodsen, akkers,... Zo kan je op een weinig intensieve manier de klanten wat extra beleving aanbieden. Ook een inrichting met foto's van je landbouwactiviteiten en info over de herkomst van producten van collega-producenten is leuk.



Deze publicatie kadert in het PDPO-project Farmer Business +, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.



"Het plaatsen van een automaat werkte zeer goed voor ons. Het verlaagde de drempel voor veel klanten die we vroeger niet zagen binnenkomen in onze winkel."

- Marc, Steffi-Fruit -



"Met een automaat kan je nooit alle klanten kennen. Via Facebook communiceren we wel heel nauw met onze klanten. De klanten kunnen heel veel zien. Ze kunnen binnenkijken in onze werkruimte, en dat geeft veelal aanleiding voor een klein praatje. Wij hebben ook een webshop, waar mensen kunnen bestellen en afhalen, waardoor we ook nog een stukje klantencontact hebben."

- Elien en Piet, Het Elsthoef -



Deze publicatie kadert in het PDPO-project Farmer Business +, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.

Types automaten en leveranciers

Automaten voor het verkopen van voedingsproducten zijn er in vele verschillende vormen. Het is erg belangrijk dat je een goede bewaring van je producten garandeert. Is er bijvoorbeeld koeling nodig voor bepaalde producten? Of wil je net vermijden dat ze door koeling vochtig worden? Er zijn bedrijven die automaten aanbieden specifiek voor hoeveproducten. Deze zijn doorgaans erg robuust en onderhoudsvriendelijk. Er worden meestal grote vakken voorzien zodat het makkelijk wordt om bijvoorbeeld zakken met aardappelen aan te bieden. Het blijft steeds belangrijk om een keuze te maken in overleg met de leverancier. Deze beschikt over een uitgebreide ervaring en kennis en weet zo al snel wat wel en niet werkt.

Enkele positief bevonden leveranciers door onze bevroegde landbouwers

Inda-Vending

Langemarkstraat 3
8920 Langemark-Poelkapelle
T: 057 36 44 76
E: info@indavending.be
<https://www.indavending.be/>

Vooraf het type Roesler wordt aanbevolen voor de verkoop van landbouwproducten.

BDS Automaten

Roterijstraat 146
8790 Waregem
T: 056 66 46 61
E: info@bds-automaten.be
<https://www.bds-automaten.be/>
Heel breed assortiment. Ook opties voor ijs.

Tops Vending

Centrum Zuid 2016 – B5
B-3530 Houthalen
T: 011 34 10 00
E: info@topsvending.be
<http://www.topsvending.be/nl>
Vergelijkbaar met BDS, maar minder lokaal.

Vendavid

Sint-Amandstraat 20
8740 Pittem
T: 0472 915 479
E: info@vendavid.be
<https://www.vendavid.be/>
Ontwikkelde een aardappelautomaat specifiek gericht op de verkoop van landbouwproducten. Maatwerk is mogelijk.

Deze publicatie kadert in het PDPO-project Farmer Business +, gerealiseerd met steun van het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling.