

# VAN ONS ERF

In 7 stappen je eigen boerderijproducten verkopen

Maria van Boxtel

Iris van de Graaf

# INHOUD

<b>Inleiding</b>	5
stap 1	
<b>Over boerenverkoopformules</b>	7
stap 2	
<b>Over wetten en regels</b>	23
stap 3	
<b>Over webwinkels</b>	37
stap 4	
<b>Over promotie en klanten</b>	49
stap 5	
<b>Over winkelinrichting</b>	65
stap 6	
<b>Over verdiensten</b>	79
stap 7	
<b>Over jouw bedrijfsplan</b>	93

# Boerderijwinkel

- boerenkaas
- vlees
- geitenkaas
- zuivel
- vele lekkernijen
- Schepijs

## Hier verkrijgbaar:

- muntje voor ponyritje €1,-
- bix voor de geiten €1,-
- flesje melk €1,-

Wij maken met veel  
plezier, uw cadeau-  
pakketten hier!

# INLEIDING

## VAN ONS ERF

In 7 stappen je eigen boerderijproducten verkopen

Heb jij een agrarisch bedrijf en denk je na over de verkoop van je eigen producten, direct aan de consument?

Heb je een grote moestuin en wil je starten met groentepakketten?

Droom je van een ambachtelijke bakkerij om jouw smaakvolle broden op de streekmarkt te verkopen? Heb je een boerderijwinkel en wil je uitbreiden?

Dan is dit boek precies wat voor jou!

Ondernemers die met een boerderijwinkel, vleespakketten of groentenabonnementen, een boerenwebwinkel of met een boerenmarktkraam producten verkopen, hebben veel plezier in het contact met klanten. En het levert hen ook meer

op. Graag vertellen zij het persoonlijke verhaal van de gastvrije boerderij en de smaakvolle groenten. Product én praatje. Met boerenmarketing. Klanten

waarden dat en komen er speciaal voor terug.

Meer en meer mensen willen gezond voedsel uit eigen regio. Die trend is zichtbaar in heel Europa.

Hoe bereik jij die klanten? Aan welke wetten en regels moet je voldoen? Hoe verdien je aan verkopen? Zes Zuid-

Hollandse boeren en tuinders delen in dit boek hun kennis en ervaringen met jou. Laat je inspireren door hun slimme aanpak!

*“Bij ons geldt:  
het land is koning.  
Niet de klant is koning.”*

**Mees en Ageeth Visser,  
Landzicht Biologische  
Groentenabonnement**

*Wil je ook klanten binden met activiteiten op de boerderij? Koop dan ook ons boek ‘OP ONS ERF, in 7 stappen gasten ontvangen op je boerderij’ vol tips en inspiratie voor culinaire activiteiten.*

koeien

varkens

winkel

ezels

kippen

WC'S



STAP 1

# OVER BOEREN- VERKOOPT- FORMULES

### Waarom je eigen oogst zelf verkopen?

Denk jij erover na om je eigen kaas te verkopen of met een groentepakket te starten? Misschien is het je grote droom om je eigen brood op een Biologische Boerenmarkt te verkopen? Dan vraag je je natuurlijk af; waarom zou ik dat doen? Is het leuker, levert het je meer op of geeft het meer voldoening dan leveren aan de groothandel?

Zelf je eigen producten verkopen geeft je inderdaad de kans om hogere prijzen te vragen dan aan de groothandel. Je hebt de verkoop immers in eigen hand. Ook kan het heel leuk zijn om met klanten om te gaan en je persoonlijke verhaal van je bedrijf en de producten te vertellen.

Klanten waarderen dat en komen er speciaal voor terug.

Rechtstreekse verkoop van je producten kost wel tijd. Je moet er wel wat voor doen m die hogere prijs te krijgen!

Kijk naar jezelf. Hou jij van drukte en omgaan met andere mensen? Dan ben je de juiste persoon voor verkoop van eigen producten. Hou je niet van klanten ontvangen, en steeds weer 'gestoord' te worden in je andere werkzaamheden? Begin er dan niet aan! Verkoop is een extra tak van sport, waarvoor andere spelregels gelden dan bij het melken van koeien.

Kijk ook eens naar de plek van je bedrijf. Zit je in de buurt van veel consumenten, dan is een boerderijwinkel of zelfbediening een goede optie. Zit je wat verder weg? Dan is een marktkraam in de stad, een groente-abonnement met afhaalpunten of een webwinkel misschien iets voor jou. Is je product bijzonder genoeg? Dan komen jouw klanten ook van ver. Goede en duidelijke promotie is dan belangrijk.

### Hoe je eigen oogst verkopen: van stalletje tot boerderijwinkel

Rechtstreekse verkoop van boerderijproducten varieert van een

eenvoudig stalletje langs de

weg tot een complete

boerderijwinkel op

je erf. Ook zijn er

boeren en tuinders

met een abonne-

mentensysteem,

waarbij ze boxen

met groenten op

afhaalpunten voor

de klanten afleveren.

Zelfbedieningssystemen,

zoals een automaat of een

zelfpluktuin, kunnen met minder

arbeid een goed resultaat opleveren.

Webwinkels en bezorgdiensten zijn

populair onder klanten. Verkopen op

de boerenmarkt of streekmarkt geeft

je een goede verkoopplek in de stad.

Ook leveren aan restaurants, horeca of

zorginstellingen is mogelijk.



*“Contact met klanten is leuk. Ik krijg vaak complimenten.”*

**Freek van Leeuwen,**  
Kaasboerderij  
de Vierhuizen

### Waar ben jij goed in?

Kijk eens kritisch naar jouw persoonlijke kwaliteiten: waar ben jij goed in? Want ondernemers die hun producten direct aan klanten verkopen zijn goed in het vertellen van hun verhaal. Heb jij ook lol in de omgang met mensen? Kan je marktgericht werken en ben je creatief? Neem je de leiding en durf je risico te nemen? Standvastige doorzetters die initiatief nemen zijn het meest succesvol met de verkoop van eigen oogst. En uiteraard leer je ervan als er eens iets misgaat. Natuurlijk beschik je over voldoende motivatie en uitstekende sociale en commerciële vaardigheden. Geldt dit ook voor jou?



*“Mijn vrouw Nicole verzorgt de koeien, ik maak de kaas en verkoop. Natuurlijk met hulp, maar zo hebben we de taken goed verdeeld.”*

**Freek van Leeuwen,**  
Kaasboerderij  
de Vierhuizen

Mis je een vaardigheid? Dan kan je die natuurlijk ook inhuren.

### Wat past bij jouw plek?

Kijk eens kritisch naar je plek: wat past hierbij? Kan je op jouw locatie je bedrijfsvoering aanpassen aan rechtstreekse verkoop? Concreet: niet één soort sla telen die op één dag van het bedrijf af gaat, maar vier soorten waarvan je elke week een beetje kan oogsten, voor in je winkel of je groentepakket. De verkoopformule die je kiest, hangt af van je plek, hoeveel werk het is en wat je kan investeren. Soms zijn ook aanpassingen in de vergunningen en/of bestemming van jouw bedrijf noodzakelijk. Voor elke plek en persoon is wel een verkoopformule te vinden, ook voor jou.

Verkoopformule	Plek – bedrijf en omgeving –						Rendement
	Benodigde arbeid	Benodigde investeringen	Benodigde vergunningen <sup>1</sup>	Bereikbaarheid	Nabijheid klanten	Concurrentie	
Boerderijwinkel	+ / ++	- / +	+	+	++	-	- / ++
Automaat/ stalletje/ zelfbediening	-	-	-	+	++	-	++
Abonnementen	++	- / +	-	-	- / +	+	++
Boerenmarkt <sup>2</sup>	+3	- / +	+	-	-	++	+
Webwinkel	++	++	-	-	- / +	++	-- / ++
Activiteiten	++	+	++	++	++	-	- / ++

1. Bijvoorbeeld vereiste bestemmingsplanwijziging, standplaatsvergunning markt, et cetera. 2. Werk in pieken: één dag flink 'buffelen'.



# Welke boeren- verkoop past bij mij?

Ga je graag met  
mensen om?



A. Producten verkopen? \_\_\_\_\_



Wat wil je met  
die mensen doen?



B. Diensten verkopen?



