



Happy Fruits  
Where are you?



# Extreme Fresh Fruit

introdunctie

# 8 producten

A-merk of co-creatie

100% Nederlands product, kwaliteit, gezondheid, duurzaam

Verkoop vanuit koeling, in klapblister verpakkingen, naast roerbakgroente

50% omzet 400 gr verpakking

30% omzet 250 gr verpakking

20% omzet 1000 gr verpakking, meer voor groot verbruik

# Distributie

1000 gram verpakking > La Place, Foodmarkt

400 gram verpakking > Jumbo/PLUS

200 gram verpakking > Jumbo City + Foodmarkt , Boon indien aansluiting grote leden

\*Boon, PLUS > achterdeurlevering

# Waarom roerbak fruit in supermarkt?

Gezond met behoud van vitamines; zelfs 10% meer bij gewoon vers fruit

Makkelijk ontzorgen consument

Vergroot koelvers segment

Speelt in op groeiend vers aandeel

100% nederlands product eerlijk en duidelijk

Product wordt aanbevolen door voedingsdeskundige

Speelt in op schijf van 5 die vele consumenten al niet kunnen halen

Lange THT van 12dgn, verlaging van de algemene derving binnen koelvers

# PLUS supermarkten - goed eten in 2018

Inspelen op achterblijvend aandeel 2 verdiemers en voller maken van ouderen met beperkt/welgesteld inkomen

Behoefte aanwezig vanuit PLUS kijkend naar kopersgroepen

A-merk

Selectieve en exclusieve distributie van 4 smaken (in overleg) > tegenprestatie is distributie op minimaal 50%, rekening houdende met marktgebieden/kopersgroepen waarin PLUS achterblijft ; ondersteuning van minstens 3 folders en 2 demonstraties op jaarbasis in totaal NL

Geen samenwerkingsbijdrage i.v.m. exclusieve distributie | Actiekorting  $\frac{2}{3}$  retailer  $\frac{1}{3}$  leverancier

# Jumbo Supermarkten

Wij willen verwachtingen overtreffen

Voller maken van huidig klantprofiel HH met kids en 2 verdiemers

Variaties binnen roerbak nemen toe

Distributie bij Jumbo(Foodmarkt) (400gr), Jumbo City(250gr) en Foodmarkt/La Place (100gr)

Co-creatie i.c.m. Jumbo/La Place merk > hierdoor realisatie van duurzame winstgevende groei voor beide partijen. Cons. prijs in overleg, wel marge richtlijnen. Leverancier verdiend zo ook prima en houdt financiële middelen over om de innovatiemotor te laten draaien = win/win

Gedifferentieerd prijsbeleid (factuurprijs) per format

# Boon Beheer

Distributie in alle Boon's markt winkels, niet in MCD = oud en past niet bij een hip/nieuw concept.

A-merk

Keukenactivatie door k&K gerechten aan te bieden in fast to go area

1000gr verpakking voor keuken Boon en VCN (grootverbruik)

250gr verpakking voor kleine HH

Bijdrage van 5% ten gunste van 6 folders en 10 kookdemo's op jaarbasis, naar mate de omzet toeneemt verwaarden de folders zich



# PLUS Supermarkt

