

"Duurzaamheid is een topper, circulariteit is sterk in opkomst als jeukwoord van 2019"



Ontzorgen

Als u en ik samen een lijstje zouden maken van de grootste jeukwoorden van 2018 dan staan daar een aantal golden oldies op. Duurzaamheid is een topper, circulariteit is sterk in opkomst. De auteur van ieder persbericht dat wij op de redactie van dit vakblad ontvangen, krijgt het voor elkaar om in de eerste zin van zijn bericht, dat verder rete-commercieel in elkaar zit, die top twee van de jeukwoorden top 10 te gebruiken. Ik word daar altijd een beetje triest van en tegelijkertijd ben ik vol bewondering.

"Er is bijna niemand meer die gewoon een pond aardappelen of peren wil bestellen. Iedereen wil tegenwoordig ontzorgd worden"

Zelfs bij initiatieven die overduidelijk niet circulair of duurzaam zijn wordt net zo lang gedraaid totdat het product in kwestie er ongeveer in zijn eentje voor gaat zorgen dat de mensheid gered wordt. Ik ben geen klimaatscepticus, maar van die hersengymnastiek zou ik het bijna worden. Het mooiste voorbeeld van afgelopen week is een ledlamp voor het belichten van grasvelden. Dit zou 60 procent duurzamer zijn dan initiatieven van de concurrent. Dat er geen enkele concurrent is werd voor het gemak maar vergeten.

Een ander bekend jeukwoord is het woord 'ontzorgen'. Er is bijna niemand meer die gewoon een pond aardappelen of peren wil bestellen. Iedereen wil tegenwoordig ontzorgd worden. Helaas is het bij dit jeukwoorden wel zo dat er ook een kern van waarheid in zit. Als boomkweker ben je vaak heel erg gericht op jouw product. Logisch, jij bent 365 dagen per jaar, 24 uur per dag bezig met het afleveren van een mooie boom of plant. Maar ga er maar van uit dat jouw afnemer heel anders in de wedstrijd staat. Die wil geen bomen, maar een oplossing voor zijn probleem. Hou dat eens in de gaten als je praat met jouw klant. Jij levert geen boomkwekerijproducten, maar lost het probleem van je partners op. Klinkt heel zweverig, maar het helpt je wel om je business goed te doen. Vorige week bracht ik een bezoekje aan de vip-beurs van Ari Bouman Tuinplanten. Zij lijken het bovenstaande als geen ander door te hebben. Hun klanten, hoofdzakelijk tuincentra en andere retailers, willen het jaar door een goed gevulde winkelvloer waarmee zij klanten kunnen binden en boeien. Dat is veel belangrijker dan dat er precies die ene roos of Hortensia waar jij als kweker helemaal weg van bent in het schap ligt.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/28399/ontzorgen