

PLANT COLLECT INTRODUCEERT PROFESSOR PLANTSTEIN

REVOLUTIONAIR CONCEPT BRENGT KENNIS, GEMAK EN EENHEID



Hij verbaasde zich al langere tijd over het feit dat wel 30 tot 50% van de tuincentrumomzet bestaat uit groen, maar dat de groenafdeling voor de consument nog vaak een doolhof is. Het bracht Jochem Nieuwesteeg op het idee van een revolutionair nieuw POS-concept, met als doel: rust en eenheid brengen op de winkelvloer en consumenten in één oogopslag informeren over de kenmerken van planten. Dankzij de plantenbibliotheek kan de consument zich thuis bovendien nog verder verdiepen in het product. Plant Collect introduceert: de vrolijke Professor Plantstein en zijn 19 specialisten.

tekst MICHELLE VAN DER HARST

Na een jaar keihard werken door het hele team en het automatiseringsbedrijf kan de professor eindelijk worden geïntroduceerd. Het grappige, op Einstein gebaseerde, mannetje beeldt bijna 20 verschillende plantkenmerken uit, van 'makkelijk in onderhoud' en 'bijen- en vlinderlokkend' tot 'niet geschikt voor felle zon'. De icoontjes op POS-materialen op plantentafels beantwoorden op eenvoudige wijze direct de meest gestelde vragen van de consument. De drie belangrijkste specialisten worden er uitgelicht.

Nieuwesteeg: 'Consumenten kunnen simpelweg naar de plaatjes kijken. Dat is duidelijk en overzichtelijk – vooral als ze de professor terug zien op de hele winkelvloer. Die eenheid is belangrijk, want voor de klant zijn verschillende banners van verschillende leveranciers en winkels alleen maar verwarrend. Ik snap dat de kweker zijn eigen identiteit wil meegeven aan een concept, maar het zegt de consument uiteindelijk niks. Er kan beter één lijn worden getrokken,

zodat de Nederlandse tuincentrumbezoeker op hetzelfde concept kan vertrouwen. Daar gaan we de kweker ook mee helpen.'

PLANTBEEB

De belangrijkste informatie over de planten wordt dus al gegeven op POS-materiaal in de winkel, ook met 'tips van de professor': de hardlopers in een bepaalde categorie, zoals een *Skimmia japonica* 'Rubella' in de groep winterhard. Maar het concept gaat nog een stapje verder. De consument die zich nog meer wil verdiepen in een product, kan vanaf februari 2024 de Plantbeeb QR-code op de sticker op de pot scannen om alle informatie te krijgen over de desbetreffende plantensoort. Dan zie je naast de drie belangrijkste specialisten ook de andere plantkenmerken en kun je bijvoorbeeld vinden hoe je een specifieke plant moet snoeien. Wie vervolgens een account aanmaakt, kan de informatie in de zogenaamde Plantbeeb opslaan. 'Zo kan de





gebruiker zijn eigen plantenbibliotheek opbouwen. Daarbij kan hij ook vragen stellen aan de professor, zoals: wat staat er goed bij lavendel in de tuin?’

De database is tevens toegankelijk via het touchscreen-scherm dat tuincentrumondernemers in de winkel kunnen neerzetten, waar bezoekers vragen kunnen stellen.

ENTHOUSIASME & KENNIS

Op dit moment heeft het systeem al bijna 50.000 artikelen ingelezen, dus kennis is er genoeg. En aangezien het personeel van tuincentra steeds minder kennis heeft, is dat een groot voordeel, denkt de eigenaar van Plant Collect. Niet alleen hijzelf is enthousiast, al vanuit verschillende hoeken werd zijn idee zeer positief ontvangen. Volgens een grote Deense retailer bijvoorbeeld, is dit het meest innovatieve plan dat de afgelopen jaren aan hen werd gepresenteerd. Nieuwesteeg: ‘Door met andere ondernemers te spreken, ben ik nog meer overtuigd geraakt van Professor Plantstein. Ik denk dat we hier ook op het juiste moment mee komen. De consument bedient zichzelf steeds liever en de kennis op de winkelvloer neemt af.’

Patrick Coppelmans heeft het concept al mogen bekijken en sluit zich hierbij aan: ‘De kennis van het personeel in tuincentra ontbreekt steeds vaker, omdat de aanwas van speciaal opgeleiden minder wordt. Het is dus mooi dat Plant Collect een leuke, simpele en interactieve manier heeft gevonden om de consument zelf wegwijs te maken, met de techniek van nu.’ Hij is ook te spreken over de service die de groothandel biedt aan tuincentra en hun consumenten. ‘Wat het bedrijf siert, is dat ze echt gemak bieden voor de hele groenafdeling. Ze onderzoeken de mogelijkheid om vanaf komend voorjaar de Plantbeeb QR-code en het POS-materiaal ook in te zetten op het groen van andere leveranciers.’

GEMAK STAAT VOOROP

Plant Collect werkt altijd vanuit de vraag: hoe kunnen we het onze klanten en daarmee de consumenten gemakkelijker maken? Deze totaaloplossing is het ultieme antwoord op die vraag. Om dat gemak te vergroten, wil de groothandel wel een minimum commitment afspreken met de klant. Als ondernemer hoeft je zeker niet het groen en het Professor Plantstein-concept voor de volledige winkelvloer af te nemen van Plant Collect, maar er wordt wel



verlangd dat klanten keuzes maken in een paar grotere groepen in bepaalde concepten. ‘Dit verhaal moet doorheen het hele tuincentrum terugkomen.’ Belangrijk voor Nieuwesteeg is wel dat de ondernemer eigen baas kan blijven. ‘Hij bepaalt bijvoorbeeld zelf of hij één of meerdere Plantstein-poppen in de winkel neerzet.’

VOORJAARSBEURS & MATERIALEN

Op 6 en 7 februari organiseert Plant Collect weer de Voorjaarsbeurs, die toegankelijk is op afspraak. Hier kan de tuincentrumondernemer in een speciale hoek alle POS-materialen bekijken en de keuze maken uit banners, kartonnen of stalen poppen en A3- of A4-kaartjes. ‘We kunnen alles gelijk meeleveren bij de eerste bestelling, zodat de tuincentra voor het nieuwe seizoen klaar kunnen staan in de nieuwe stijl. Uiteraard adviseren wij een groot bord voor meer duidelijkheid en zichtbaarheid, maar er kan ook zeker gekozen worden voor A3-bordjes. Zo zorgen we ervoor dat de opstartkosten goed te overzien zijn.’

Op zo’n A3- of A4-bordje staat bijvoorbeeld een top 5 van hardlopers, met daarnaast de drie meest voorkomende specialisten, zoals ‘weinig water nodig’ of ‘goed voor de biodiversiteit’. Nieuwesteeg: ‘90% van de consumenten die een tuincentrum bezoeken, weet vooraf nog niet wat ze in hun karretje gaan leggen. Met dit POS-materiaal maken we hen het gemakkelijker. Je moet er ook vanuit gaan dat de consument weinig kennis heeft en waarschijnlijk niet weet dat een bepaalde plant makkelijk in onderhoud is. Zodra hij dat weet, zonder eerst op

z’n telefoon informatie op te moeten zoeken, neemt hij dat product eerder mee. Die telefoon hoeft je er pas bij te pakken als je je wilt verdienen in het product. Al met al verwachten we dat dit concept omzetverhogend gaat werken.’

VOOR ALLE DOELGROEPEN

Het Professor Plantstein-concept bedient alle bezoekers van het tuincentrum: van de beginnende tot de ervaren tuiniers. De beginners kunnen afgaan op de ‘specialisten’ op de winkelvloer en de mensen met echt groene vingers kunnen thuis de Plantbeeb raadplegen voor alle verzorgingstips. ‘De meeste consumenten gooien het etiketje met informatie weg en weten dan niet meer wat ze met een plant moeten doen. Advies googelen is dan omslachtiger dan het scannen van een QR-code, waardoor je in één oogopslag kunt lezen wat je wilt weten. Tja, het is geen hogere wiskunde, maar je moet er net even opkomen.’

OP DE PLANNING

De data die Plant Collect verzamelt met Professor Plantstein, zullen middels wekelijkse rapporten worden teruggelinkt aan de tuincentrumondernemers. Opgeslagen wordt hoe vaak een bepaald product wordt gescand en welke vragen de consument aan de professor stelt. ‘Zo helpt de consument ons ook. Het kan dus zijn dat we, op basis van de meest gestelde vragen, na het voorjaar nieuwe specialisten introduceren.’ De directeur van Plant Collect kijkt uit naar de lancering van het concept dat zijn klanten écht gaat helpen en heeft alle vertrouwen in de toekomst van Professor Plantstein. ‘Dit is nog maar het begin.’ 🌱