

Als KMO gespecialiseerd in Food kan u het zich niet meer veroorloven om uw verkoopsorganisatie naast u neer te leggen of te wachten tot uw klant-groothandel de bestellingen aan u doorgeeft.

Uw concurrent doet dit ook niet, maar steekt u voorbij. En uw producten **MOETEN** de eindverbruiker bereiken, op welke manier dan ook.

Wat is Food Promotions?



- Is een bedrijf dat uw product tot bij de klant brengt.



- Heeft een eigen gespecialiseerd verkoopsteam, waarvan u gebruik kunt maken.



- Richt zich naar de gespecialiseerde fabrikant die maar enkele producten heeft, maar misschien geen budgetten voor een full-time vertegenwoordiger.



- Richt zich naar die bedrijven die vandaag teveel opzij worden geduwd door de grotere spelers met uitgebreide budgetten voor vertegenwoordigers, verkoopsondersteuning, beursdeelnames, ...



- Door Food Promotions wordt uw product wel in de kijker gezet, neemt u wel deel aan beurzen, heeft u wel vertegenwoordigers in dienst en pakt u wel uit met mooie acties bij uw klanten!



- Food Promotions neemt de opleiding, begeleiding, tijd voor het aansturen van uw verkoper op zich.



- Door Food Promotions kan u uw bedrijf laten onderscheiden van de rest. Food Promotions geeft uw bedrijf een meerwaarde.

We moeten **niet harder**
maar **SLIMMER**
leren werken.

Food Promotions
biedt u
de juiste oplossingen.



Voor wie?

Voor wie actief is in de **voedingssector**:

- slager
- traiteur
- broodjeszaak
- cateraar
- horeca
- grootkeuken
- ...



Werking verkoopsteam

- Onze verkopers zijn **gespecialiseerde food-promotors**. Zij hebben voeling met de markt, worden door Food Promotions **continu gescreend** en bijgestuurd waar nodig. Zij worden door Food Promotions opgeleid om uw product in de markt te zetten.
- Er wordt gewerkt op jaarbasis – daarbij wordt 1 klant 5 keer per jaar bezocht.
- Per kwartaal wordt een actie voorgesteld: 4 acties x 4 kwartalen.
- Een Food Promotions promotor werkt 5 dagen per week voor u. Hij bezoekt op jaarbasis 400 klanten, die 5 keer per jaar worden bezocht (= 2.000 bezoeken).
- De Food Promotions promotor heeft tot 4 niet-concurrentiële bedrijven in portefeuille
- Wekelijks krijgt u van Food Promotions de bestellingen.
- Per maand krijgt u van Food Promotions informatie en feedback uit de markt over uw product/actie.



Wat kost een Sales Promotor ?

Kent u de gemiddelde kostprijs van een vertegenwoordiger op jaarbasis?

Incl. sociale lasten, wagen, onkostenvergoeding, laptop, kantoorbenodigdheden, maaltijdcheques, groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, ...

80.247€/jaar
of 6.687€/maand
(= +/-1.700€ nettoloon)



Uw kostprijs van een Sales Promotor bij Food Promotions:

2.200€/maand
(all-in en 100% aftrekbaar)
(+% op de verkochte acties)

Zonder dat u er de 'lasten' van opleiding, begeleiding, ziekte, ... bij hoeft te nemen.



Food Promotions stelt zijn eigen marketingafdeling tot uw dienst voor o.a. het:

- maken van reclame voor uw firma op onze wagens
- maken van uw leaflets, website, brochures, huisstijlelementen, ...
- strategische en operationele ondersteuning

Food Promotions is er ook voor u voor wat betreft:

- teleselling
- versturen van uw mailings naar uw klanten en de opvolging ervan
- uw Key Account Management (contact tussen uw bedrijf en de groothandels, aankoopcentrales en aankooporganisaties)
- ...

Food Promotions werkt oplossingsgericht en biedt u een totaalpakket aan op maat van uw noden.

Steeds tot uw dienst:

Food Promotions • Guy De Jonge • Hogenakkerstraat 1F - 9140 Temse
Tel.: +32 (0)475 74 64 05 • Mail: guy@foodpromotions.be • www.foodpromotions.be

