



TUINZAKEN
RETAILEXPERIENCE
3 FEBRUARI

PROGRAMMA

- EXPOSANTEN
- PLATTEGROND
- SPREKERS
- SEMINARS
- LEZINGEN



WELKOM OP DE TUINZAKEN RETAIL EXPERIENCE

Succesvol verkopen.

Het ideale verkoopgesprek, de ideale presentatie.

Het beste halen uit de merken die je verkoopt.

Extra omzet genereren met slimme koppelverkoop.

Hoe verleid je je klanten?

Ziehier enkele van de thema's waarover het vandaag gaat op de TUINZAKEN RETAIL EXPERIENCE.

Nu het nieuwe seizoen op punt van aanbreken staat, zetten we vol in op de factor verkoop. Een dag lang volgt u lezingen, workshops en demonstraties. U voedt zich met praktische ideeën, met tips en trucs, met visie.

Dat allemaal met één doel: succesvoller verkopen.

We zijn blij u als gast te mogen begroeten op de TUINZAKEN RETAIL EXPERIENCE. Op het event dat u wordt aangeboden door uw vakblad samen met een keur aan partners uit de tuinbranche. Een event waarop u leert. Dat u inspireert.

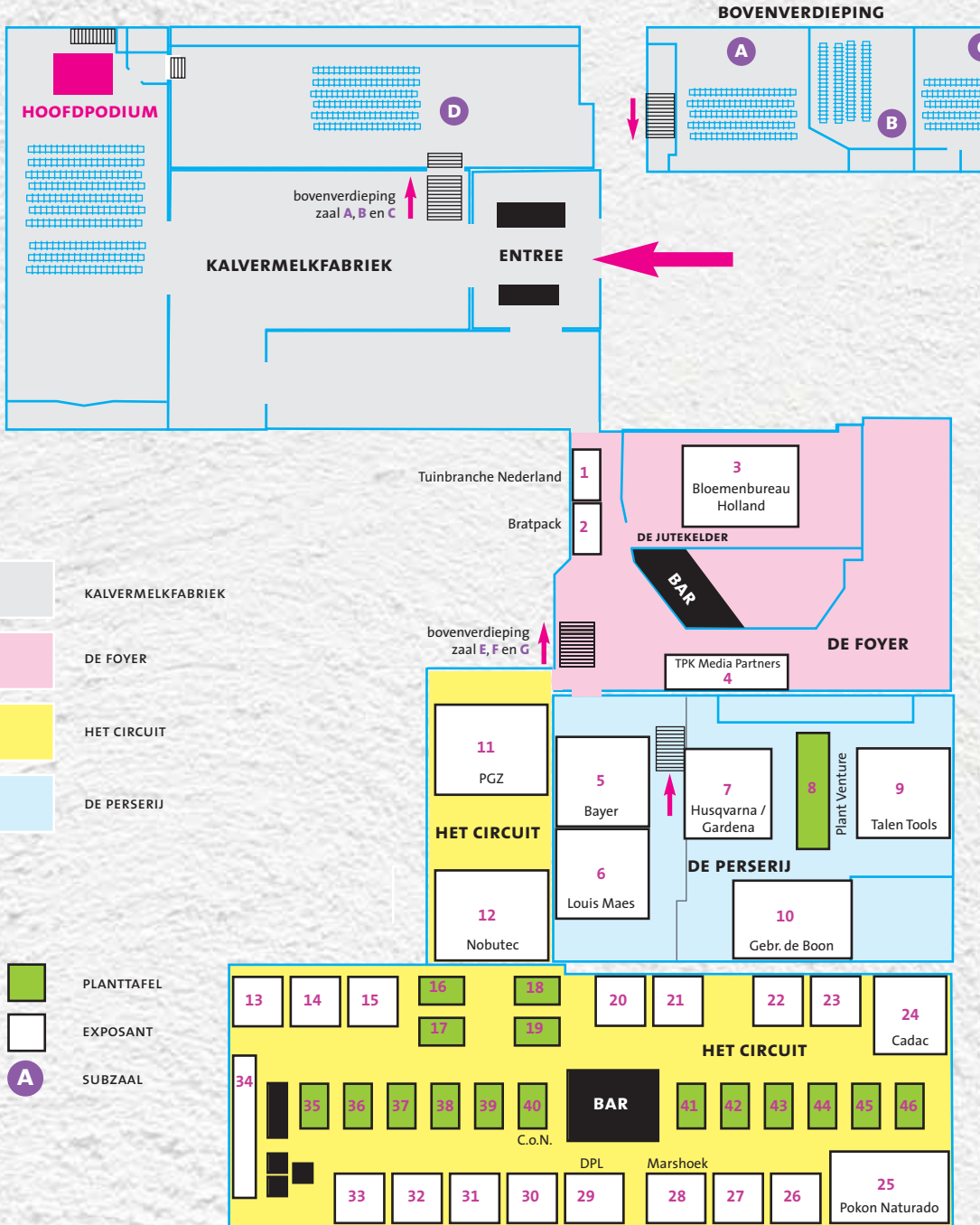
Dat energie geeft.

In dit boekje vindt u het programma van de lezingen, seminars en presentaties. Die zijn vrij toegankelijk – u bepaalt zelf uw programma.

Haal er het beste uit. En zorg dat u straks met een hoofd vol prachtige ideeën en bulkend van energie weer huiswaarts gaat.

‘Laat komen, dat nieuwe seizoen!’

WELKOM OP DE TUINZAKEN RETAIL EXPERIENCE

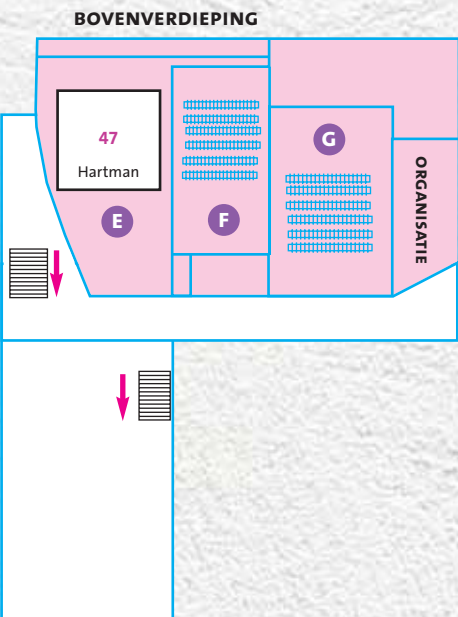
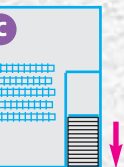


- KALVERMELKFABRIEK
- DE FOYER
- HET CIRCUIT
- DE PERSERIJ

- PLANTTAFEL
- EXPOSANT
- A SUBZAAL

EXPOSANTEN

ANDRÉ VAN ZOEST BV	37, 38
ARIE BOUMAN	18, 19
BALTUS BLOEMBOLLEN	23
BAYER GARDEN	5
BLOEMENBUREAU HOLLAND	3
BRATPACK	2
BTP HOME AND GARDEN	32
CADAC EUROPE	24
CAPI EUROPE	34
CONCEPTS OF NATURE (C.O.N.)	40
CROSS-SELLING VOORBEELDEN	26
DE BATTERIJEN BOOMKWEKERIJ	35, 36
DE HAAN RETAIL SUPPORT	CIRCUIT
DE JONG WADDINXVEEN	15
DPL EUROPE	29
GEBR. DE BOON	10
GROTEPLANTEN.NL	22
HARTMAN	47
HOWEA PALM	41
HUSQVARNA/GARDENA	7, 31
KP HOLLAND	42
LODDERS BOOMKWEKERIJEN	43
LOUIS MAES INTERNATIONAL	6
MARSHOEK	28
MARTENS GROEP	14
MDW TUINARTIKELEN	20
MOSSelman HOLLAND B.V.	27
NDT INTERNATIONAL	33
NOBUTEC	12
OUTTRADE	21
PGZ RETAIL CONCEPTEN	11
PLANT VENTURE	8
TALEN TOOLS	9
TECHMAR	30
TOPBUXUS	44
TPK MEDIA PARTNERS	4
TUINBRANCHE NEDERLAND	1



PROGRAMMA

- 10.00 ONTVANGST, KOFFIE
- 10.30 OPENING
- 11.00 VRIJ PROGRAMMA MET INLOOP-
WORKSHOPS, DEMONSTRATIES,
SEMINARS EN PRESENTATIES
- 17.00 UITREIKING AWARDS
- 17.30 BORREL, BITTERBAL EN NETWERKEN
- 18.45 SLUITING EN EINDE

12.30 – 13.15

Michel van Tongeren, Retailexpert

Retailexpert en winkelformule-ontwerper Michiel van Tongeren kijkt in zijn lezing met een inzoomende blik naar de praktijk. Wat gebeurt er in winkels in het algemeen, wat speelt daar, wat zijn daar de drijvende krachten en ontwikkelingen? Vervolgens stelt hij de vraag: wat gebeurt er in tuincentra, wat speelt daar? Aan welke touwtjes kun je trekken om daar succesvol te zijn? Grootse visie gekoppeld aan de praktijk – Van Tongeren neemt je daar overtuigend in mee.

15.30 – 16.00

Romeo Sommers, Trenddeskundige ByRomeo

Romeo Sommers kijkt in zijn prikkelende lezing met andere ogen naar de retail. Met de ogen van de consument, beter gezegd. Watervaart een consument in een tuincentrum, hoe kijkt hij naar de producten en het groen, wat vindt hij belangrijk? En nog belangrijker; hoe speel je als retailer in op de behoefte van de consument. Kortom; Hoe pak je je groene klant in?

LEZINGEN HOOFDPODIUM

14.00 – 14.45

Chantal Riedeman, Shopology

Chantal Riedeman heeft het over Ver-leiderschap. Hoe maak je je bezoekers zo snel mogelijk lekker en hebbertig, en hoe houd je ze in koopstemming? We nemen samen een kijkje in ons brein... En dan gaan we naar de winkelvloer. Samen met haar klanten realiseert Riedeman omzettingstijgingen tot wel 23%. Structureel. In haar lekker-makende presentatie deelt ze haar belangrijkste Ver-leidtechnieken met ons...

17.00 – 17.15

Peggy Leurs, Tuincentrumeigenaar

De lezing die Peggy Leurs – eigenaar-ondernemer van Tuincentrum Leurs in Venlo – verzorgt op de TUIN-ZAKEN RETAIL EXPERIENCE, gaat in op twee zaken. In het eerste deel van haar lezing legt Peggy uit hoe je klanten en personeel aan je bindt en hoe je in deze huidige tijd kunt zorgen voor een goede en plezierige sfeer op de werkvloer. Veranderen doet kopen en verkopen, zo bewijst de oud-winnares van de HBD Retail Jaarprijs voor 'Leukste Winkel om bij te werken' aan de hand van eigen ervaringen. In het tweede deel van haar lezing geeft Peggy Leurs uitgebreid antwoord op de vraag: 'Hoe zet je een waanzinnige Floriade-winkel neer?'.



SEMINARS / WORKSHOPS / DEMONSTRATIES

ZAAL A

13.30

Rob Torn, GRS

'Succes met GroenRijk'

14.45

Nico Koppenol, GRS

'De kracht van visual merchandising'

11.30 & 16.00

Besloten bijeenkomst GroenRijk

ZAAL B

11.15

Rard Metz, Tuinbranche Nederland

'Profiteer van de Nationale Tuinbon'

11.45 & 13.15

Ben Scheer, Pokon Naturado

'Koppelverkoop doe je zo'

15.00

Rard Metz, Tuinbranche Nederland

'De toekomst van de Tuinbranche'

16.30

Edwin Meijer, Bratpack

'Omgaan met die eigenwijze internetklant...'

ZAAL C

11.30 & 13.15 & 16.15

Iris Strijd, Gardena

'Succes met Gardena'

12.00 & 14.45

Pieter van der Linden, Bayer

'Keuzestress'

ZAAL D

11.15 & 15.00

Christian Schelle, DPL-Europe

'Licht verkoopt'

11.45

Ger Oomen, Life & Garden

'Help, (g)een klant'

13.15

Martin van Zwol

'Succes is een keuze...'

ZAAL E

11.30 & 13.30 & 15.00

Seminar Hartman Outdoor Living

Tevens doorlopende presentatie van het merk Hartman

ZAAL F

11.30

Frank Toering, Marshoek

'Loonkostenbesparing'

12.00 & 15.00

Roelof Talen, Talen Tools

'De Talen Top-20: 20 praktische ideeën om meer te verkopen'

13.30

Anton Munneke, Marshoek

'Sturen met Cijfers'

16.15

Gijs Steijsiger, Marshoek

'Voorraadbeheersing'

ZAAL G

11.15 & 14.45

Aleksandar Bursac, CADAC

'The Braai Life'

11.45

Edwin Meijer, Bratpack

'Omgaan met die eigenwijze internetklant...'

13.30 & 16.30

Miranda Bakker, Plant Venture

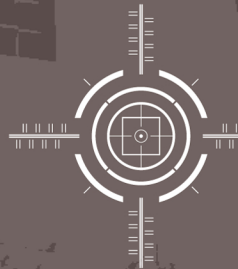
'Introductie van het concept Plant Venture'

DE JUTSKELDER

DOORLOPEND PROGRAMMA

Bloemenbureau Holland

'Samen de consument verrassen, verleiden en laten kopen'



TPK MEDIA PARTNERS BV

POSTBUS 322

6130 AH SITTARD

T 046-4818600

E INFO@TPK-MEDIA.NL

I WWW.TUINZAKEN.NL

Tijden	Hoofdpodium	Zaal A	Zaal B	Zaal C	Zaal D	Zaal F	Zaal G
10.00							
10.15							
10.30	Opening 10.30 - 11.00						
10.45							
11.00							
11.15			Tuinbranche Nederland		DPL		Cadac
11.30			11.15 - 11.45	Gardena Husqvarna	11.15 - 11.45	Marshoek	11.15 - 11.45
11.45		Besloten bijeenkomst	Pokon Naturado	11.30 - 12.00	Ger Oomen		Bralpack
12.00		11.30 - 12.30	11.45 - 12.15	Bayer	11.45 - 12.15	Talen Tools	11.45 - 12.15
12.15				12.00 - 12.30			
12.30	Michiel van Tongeren 12.30 - 13.15						
12.45							
13.00							
13.15			Pokon Naturado	Gardena Husqvarna	Martin van Zwol		
13.30		Groenrijk Formule	13.15 - 13.45	13.15 - 13.45	13.15 - 13.45	Marshoek	Plant Venture
13.45		13.30 - 14.00				13.30 - 14.00	13.30 - 14.00
14.00							
14.15	Chantal Riedeman 14.00 - 14.45						
14.30							
14.45		Nico Kopperel		Bayer			Cadac
15.00		14.45 - 15.15	Tuinbranche Nederland	14.45 - 15.15		Talen Tools	14.45 - 15.15
15.15			15.00 - 15.30		DPL	15.00 - 15.30	
15.30	Romeo Sommers						
15.45							
16.00		Besloten bijeenkomst					
16.15		16.00 - 17.00				Marshoek	
16.30			Bralpack	Gardena Husqvarna			
16.45			16.30 - 17.00	16.15 - 16.45		16.15 - 16.45	Plant Venture
17.00	Peggy Leurs / Retail Awards						16.30 - 17.00
17.15							
17.30							
17.45							
18.00							
18.15							
18.30							
18.45							
19.00							
Netwerkborrel 17.30 - 18.45							
Sluiting							

