

De Buurtboer komt bij u thuis deze zomer

Hans de Jongh
Amsterdam

Caroline van der Lande en Nikki Wiesman (beiden 33) richtten vorig jaar De Buurtboer op. Eerst verkochten zij alleen fruit en lunchpakketten aan bedrijven, nu brengen ze ook verse weekendboodschappen aan huis.

1 Hoe loopt het?

'We hebben nu 20 "thuis"-klanten en voor het einde van het jaar moeten dat er minstens 400 zijn. Om die mensen te bereiken, maken we veel gebruik van social media als Twitter, Facebook en LinkedIn. We hebben ons "Kistje Vers" onder de aandacht gebracht in ons eigen netwerk en het idee is dat onze klanten op internet gaan optreden als onze ambassadeurs. Dat gaat heel anders dan bij de bedrijven waar we ons van start af aan op hebben gericht.'

2 Hoe ging dat dan?

'Om de bedrijven te bereiken hebben we vooral geflyerd en aan cold calling gedaan. Nu komen ze vanzelf naar ons toe. Het was een gat in de markt. Er zijn wel bedrijven die andere ondernemingen van fruit voorzien, maar wij

Drie vragen aan Caroline van der Lande



doen ook de lunch. Veel mkb'ers doen zelf de inkoop voor de lunch voor hun werknemers. Ze gaan langs bij de supermarkt of bestellen online. Dat is vaak niet echt vers en het kost handenvol tijd, niet alleen om te bestellen of te halen, maar ook om te beslissen wat er gekocht moet worden. Dat nemen we uit handen.'

3 Een succes?

'Ja, we doen nu 1000 lunches per week en sinds een paar maanden zijn we winstgevend. Over heel 2011 gaan we, op basis van de resultaten tot zover dit jaar, een omzet halen van € 300.000.'

ADVERTENTIE

Bore-out?
Start wat nieuws!
kijk op fdye.nl

fd. young
entrepreneur

Mede mogelijk gemaakt door
ABN-AMRO

starters starten sterker met fdye.nl