

# BUSINESS TO BUSINESS (B2B)

## VERKOOP

Business to business (B2B) verkoop is gericht op bedrijven: winkels, grootwarenhuizen, horecazaken, speciaalzaken, traiteurs, ... en dus niet rechtstreeks op de consument

### vereiste MIDDELEN:



### 5 TIPS

1. Volg de TRENDS
2. Zorg dat je product er AANTREKKELIJK uitziet (catchy logo, ...)
3. Maak een overzichtslijst van je assortiment, met bijhorende prijzen
4. Creëer een VERHAAL rond je producten
5. Focus op UNIEKE producten



### LEREN:

- ✓ cursus autocontrole en hygiëne (indien eigen verwerking)
- ✓ onderhandelen over prijs en andere voorwaarden



- transparantie
- kwaliteit
- aanbod van lokale producten

directe afnemer



- verbetert het imago van de landbouw

maatschappij

waarde

bedrijf en ondernemer



- groter bereik
- risicospreiding
- verbreding
- naamsbekendheid



- ILVO VerdienWijzer
- <https://steunpuntkorteketen.be/info-en-advies/projecten/naar-een-haalbaar-en-rendabel-bedrijfsmodel-met-minder-varkens-koeien>
- <https://favv-afsca.be/nl>
- <https://inagro.be/verkoop-aan-derden-b2b>