

# ANIMAL CORNER

---

*VOOR DE HERPETEN LIEFHEBBER*

*AUTEUR - J. VAN BOLHUIS / 13-01-2022 / ANIMAL CORNER*



---

# INHOUD

---

In dit magazine kunt u een kijkje nemen in het bedrijf Animal corner. Het magazine is onderverdeeld in 3 artikelen: het bedrijf, een primair proces en het bedrijf in sector. Het magazine zal u een beeld geven van wat de winkel inhoudt en doet. Deze eerste editie is opgezet door J. van Bolhuis als school opdracht. Alle foto's die gebruikt zijn in dit magazine zijn afkomstig van M. van Arkel. Dit magazine inclusief inhoud mag niet verveelvoudigd of uitgegeven worden door derden.

1  
*HET BEDRIJF*  
ANIMAL CORNER

*HET BEDRIJF*  
MISSIE EN VISIE

3  
*HET BEDRIJF*  
BEDRIJFSANALYSES

*PRIMAIR PROCES*  
VISUALISATIE

5  
*PRIMAIR PROCES*  
VISUALISATIE

*BEDRIJF IN DE SECTOR*  
POSITIE EN RELATIES

7  
*IN DE TOEKOMST*  
ACHTER DE SCHERMEN

# H E T B E D R I J F

## *NEEM EEN KIJKJE IN HET BEDRIJF*



### *HET BEDRIJF EN DE ONDERNEMER*

Het bedrijf waar in dit magazine naar wordt gekeken heet Animal corner en is gevestigd in Pijnacker. Animal corner is een herpeten speciaalzaak. Met herpeten wordt er bedoeld: reptielen, amfibieën en geleedpotigen. Marloes van Arkel is de eigenaresse van Animal corner. Geboren in 1987, in Utrecht. Zij is in Wadenoijen opgegroeid in het dierenhotel van haar ouders. De hobby van M. van Arkel is begonnen bij waterschildpadden, vervolgens wat rattenslangen en nog meer waterschildpadden. Vanuit hier breidde de hobby al snel uit naar meer. Van 2013 tot 2016 heeft M. van Arkel een mbo-niveau 4 opleiding diergedrag en management gevolgd en behaald. Tijdens de opleiding heeft ze zich gespecialiseerd in herpeten. In 2018 heeft M. van Arkel het certificaat besluithouders van dieren behaald.

### *WAT MAAKT ANIMAL CORNER ANDERS?*

Animal corner is niet als elke andere dierenwinkel. Het is een kleinschalige winkel waar u echt persoonlijk advies krijgt. Het informeren van de klant is interactief. Hiermee wordt er bedoeld dat u de dieren en producten ook echt te zien krijgt tijdens het informeren. De winkel staat vol met terrariums zoals het u geadviseerd wordt, zo kan u in de winkel voldoende inspiratie opdoen voor uw eigen hobby. De gezondheid van het dier staat voorop. Er wordt dan ook geen onnodige commerciële bijverkoop gedaan.



# *MISSIE EN VISIE*

## Missie

Animal corner is een herpeten specialzaak. M. van Arkel is de eigenaresse van Animal corner en hierbij ook de belangrijkste belanghebbende. Hiernaast hebben de klanten en stagiaires een groot belang aan de winkel door de informatie die verstrekt wordt. De klantenkring bestaat uit herpeten liefhebbers, hobbyisten en andere ondernemers binnen de sector. Naast dieren en producten wordt er vooral informatie geboden aan de klantenkring. Animal corner staat ervoor om eerlijke, concrete en correcte informatie te bieden met als eerste oog op de gezondheid van het dier. Animal corner is lid van onder andere stichting Herpetofauna. Deze organisatie doet onderzoek in een grote variatie herpeten soorten en deelt deze informatie. Zo blijft de informatie die u van ons ontvangt recent en correct. Hiernaast organiseert en ondersteunt de stichting projecten om deze soorten te onderhouden in de natuurlijke leefomgeving.

## Visie

In eerste instantie is het belangrijk om de focus nu te houden op de groei van de winkel. Zoals meer verdienen om een groter pand en grotere verblijven te verwezenlijken. De uiteindelijke droom is een herpeten park. Hier wordt een kleine entree betaald. In het park is gelegenheid tot informeren, rustig wat eten en drinken en inspiratie opdoen. Die dieren worden groot en natuurlijk gehuisvest. Aan het park is nog de oude vertrouwde winkel verbonden. De aankoop van het entreekaartje kan hier ingeleverd worden voor korting bij aanschaf van producten. De verkoop van de dieren zal voornamelijk nakweek zijn van de eigen dieren uit het park. In de winkel wordt er nog steeds de eerlijke en correcte informatie geboden die u gewend bent.

# BEDRIJFS- ANALYSES

---

**S** Sterktes  
Persoonlijk advies  
Interactief advies  
Eerlijk

**W** Zwaktes  
Niet heel erg commercieel  
Weinig reclamemateriaal

**O** Kansen  
De klantenkring voelt zich thuis en vertrouwd

**T** Bedreigingen  
Lastig om de klantenkring te verbreden

figuur 1

## CONCLUSIE

De conclusie uit deze analyses is dat de winkel nog erg kleinschalig en in de groei is. Echter is het mede daardoor wel eerlijk en persoonlijk tussen verkoper en klant.

Op deze pagina vindt u 2 bedrijfsanalyses om u een overzichtelijk beeld te geven.

Figuur 1: SWOT-analyse. SWOT staat voor strength, weaknesses, oppertunities en threats.

Figuur 2: de 4 P's

---

## PRODUCT

Product en herpeten verkoop maar vooral informeren over herpeten.

## PRIJS

De omzet marges worden zo laag mogelijk gehouden om een eerlijke verkoopprijs voor de klant te berekenen.

## PLAATS

De klant is voor aankopen of informatie altijd welkom in de winkel in Pijnacker. Ook is Animal corner bereikbaar via telefoon, WhatsApp en media.

## PRESENTATIE

De manier waarop de dieren voor de verkoop gepresenteerd worden staat gelijk aan hoe deze dieren in gevangenschap gehouden moeten worden. Denk hierbij aan grote verblijven en juiste verlichting. Op deze manier wordt de klantenkring geïnspireerd op een manier zoals er ook geadviseerd zal worden.

figuur 2



# E E N P R I M A I R P R O C E S

## VISUALISATIE VAN HET VERKOOP PROCES



Afbeelding 1



Afbeelding 2

### *DIER INKOOP*

Het verkrijgen van gezonde dieren voor de verkoop gebeurt op verschillende manieren. In sommige gevallen wordt er ingekocht op reptielen beurzen of bij de groothandel. In de meeste gevallen zijn de dieren nakweek van hobbyisten of uit de winkel zelf. Op afbeelding 1 en 2 ziet u nakweek vanuit de winkel.

### *PRODUCT INKOOP*

De producten voor de verkoop worden ingekocht bij verschillende groothandels in binnen- en buitenland. Bij de grotere merken die verkocht worden in de winkel kan je denken aan hogere kwaliteitsproducten als van Arcadia.

### *INFORMEREN OVER DIEREN*

De kennis om te kunnen informeren is door de jaren verzameld. Deze kennis staat uiteengezet in care sheets die gebruikt worden om te informeren. Doormiddel van informeren over verschillende soorten kan er gezocht worden naar een diersoort dat bij de klant past. Om te onderzoeken welk soort geschikt is voor de klant worden er veel open vragen gesteld. Hierbij wordt er een goed oog gehouden op de vaardigheden en leefsituatie van de klant.





Afbeelding 4/5



Afbeelding 6

### *INFORMEREN OVER HET GEKOZEN DIER EN TERRARIUM VOOR DESBETREFFENDE DIER*

Mocht de keuze gemaakt zijn wordt er uitgebreid informatie gegeven over het desbetreffende dier en de manier waarop dit dier gehuisvest wordt. In dit verkoopgesprek worden echter alleen producten verkocht om het verblijf voor het dier klaar te maken. Denk hierbij aan: terrarium, inrichting, decoratie, aanverwante technieken en voedingspreparaten. Een dergelijk gesprek is te zien op afbeeldingen 4 en 5.

### *FEEDBACK GEVEN OP HET INGERICHTE TERRARIUM*

Als het terrarium eenmaal staat kan de temperatuur en inrichting gecontroleerd worden en aangepast worden indien nodig. Dit kan zowel telefonisch, via WhatsApp als in de winkel. Een voorbeeld van zo een terrarium is te zien op afbeelding 6.



Afbeelding 7



Afbeelding 8

### *VERKOOP VAN DESBETREFFENDE DIER MET GESCHIKT VOER*

Als laatste de aanschaf van het gekozen dier en geschikt voer. Het dier wordt klaar gemaakt voor veilig vervoer. Er wordt nog een overdracht geschreven om de regels omtrent het houden en verhandelen van het dier na te leven. Op afbeeldingen 7 en 8 ziet u hoe het vervoer voorbereid wordt.

# HET BEDRIJF IN DE SECTOR

---

## Leveranciers

Avonturia de vogelkelder

Blue-lagoon

Ceramic nature

Dutch Dragon Import

Insect online

Laroy

Meer groothandel

My pets

Reptilia

Trixie

Van der Meer

## *RELATIES*

Animal corner probeert de producten zo direct mogelijk van de leveranciers af te nemen zonder tussenpersonen om zo de kosten voor de klant laag te houden. Hieronder vindt u een lijst van leveranciers.

De herpeten uit de winkel worden vooral ingekocht vanuit particuliere kweek. In de winkel wordt er ook het een en ander zelf gekweekt. Een klein percentage komt maar van diergroothandels.

Een van de kwalitatief hogere merken uit de winkel is arcadia die dan ook direct van de importeur My pets wordt ingekocht.

## *POSITIE*

De grootste concurrent in de omgeving is Avonturia de vogelkelder.

Deze winkel is niet uitsluitend in herpeten gespecialiseerd, maar heeft een aparte afdeling met herpeten. Ook is deze winkel commercieel gericht.

Waar er bij Animal corner meer persoonlijk gericht geadviseerd wordt.

Er zijn geen recente relevante cijfers te vinden. De reptielen niche is maar een klein deel van de dierspecialzaak sector. Dit maakt het lastig om concrete informatie te vinden.





# IN DE TOEKOMST

## ACHTER DE SCHERMEN

Animal corner is niet zomaar een reptielenwinkel. Voor velen is het de afgelopen jaren een thuisbasis geworden. Voor info en hulp, maar vooral ook ter inspiratie en voor sommigen een stukje ontspanning. Lekker diertjes kijken en lachen om het loslopende stinkdier dat lekker zijn eigen gang gaat.

Voor mij als eigenaresse is Animal corner mijn lust en mijn leven. Dagelijks ontmoet ik nieuwe mensen die minstens even enthousiast zijn in deze hobby als ik ben. Ik kan dagelijks doen wat ik het liefste doe: Mijn dieren verzorgen en mensen hier wegwijs in maken. De winkel is een project in wording; Er zijn nog veel verbeteringen aan te brengen en er is nog veel meer om van te dromen. In dit magazine willen wij u meenemen op deze reis.

Eens per kwartaal zullen wij een nieuwe editie uitbrengen van dit magazine. Hierin zullen wij u op de hoogte houden van alle nieuwtjes en gebeurtenissen in onze winkel. Kennismakingen met nieuwe diersoorten, grappige avonturen van ons stinkdier Ragnar, updates over verbouwingen, noem maar op. Uiteraard zijn aanvragen voor specifieke onderwerpen en ideeën welkom!