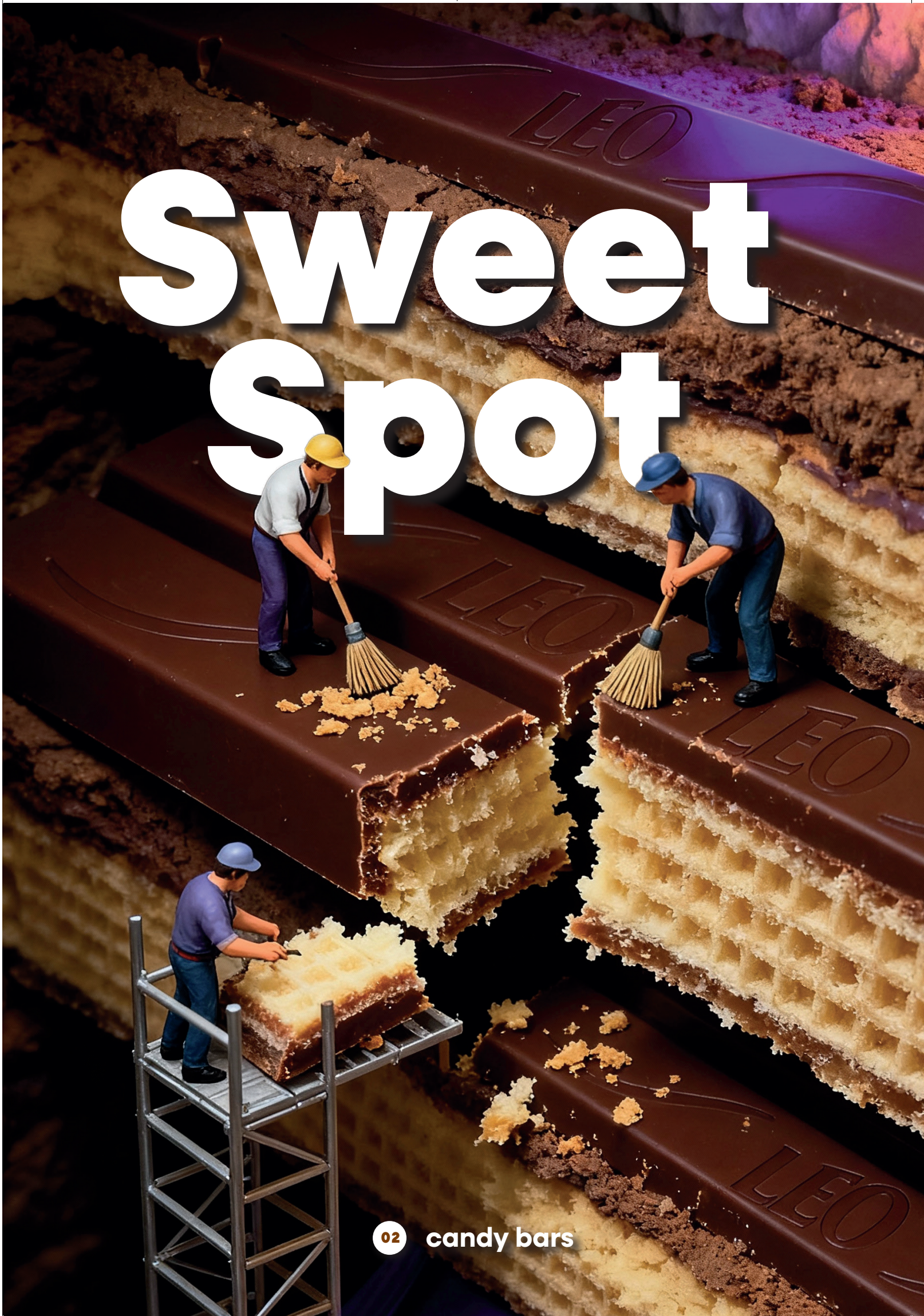


Sweet Spot



02 candy bars



NL De candybar is vandaag één van de meest rendabele impuls categorieën aan kassa, vending en grab-and-go winkelpunten. Dankzij sterke merken en een constante vraag zorgt dit segment voor snelle rotatie en hoge herhaalaankopen. Met het juiste assortiment speel je moeiteloos in op verschillende consumptiemomenten: van snelle verwenning tot bewuste snack. Ameel Candy World helpt je om dit potentieel maximaal te verzilveren, met een doordachte selectie, commerciële inzichten en praktische assortimentsopbouw. Of je nu focust op klassiekers, trends of gezondere alternatieven: wij denken mee in marge, rotatie en zichtbaarheid. Ontdek hoe je jouw verkooppunt kan versterken met een candybar-aanbod dat zichzelf verkoopt. Selecteer vandaag nog je ideaal candybar assortiment en zet impuls om in rendement.

FR La candybar est aujourd'hui l'une des catégories d'achat d'impulsion les plus rentables en caisse, en vending et sur les points de vente grab-and-go. Grâce à des marques fortes et à une demande constante, ce segment génère une rotation rapide et des achats répétés élevés. Avec le bon assortiment, vous répondez facilement à différents moments de consommation : du plaisir rapide au snack plus conscient. Ameel Candy World vous aide à exploiter pleinement ce potentiel, grâce à une sélection réfléchie, des insights commerciaux et une construction d'assortiment pratique. Que vous misiez sur des classiques, des tendances ou des alternatives plus saines, nous réfléchissons avec vous en termes de marge, de rotation et de visibilité. Découvrez comment renforcer votre point de vente avec une offre de candybars qui se vend d'elle-même. Sélectionnez dès aujourd'hui votre assortiment idéal de candybars et transformez l'impulsion en rendement.

Proteinebars: de nieuwe bar die rendeert

Proteinebars zijn niet langer exclusief voor de sportschool: ze zijn uitgegroeid tot een volwaardige impuls categorie die een breed publiek aanspreekt. Met hogere marges dan traditionele snacks en een groeiende vraag naar eiwitrijke tussendoortjes, bieden proteinebars een toevoeging aan je kassazone of vending. Positioneer ze strategisch naast candybars en speel in op de bewuste consument die bereid is meer te betalen voor kwaliteit en functionaliteit.

Barres protéinées : la nouvelle barre qui performe

Les barres protéinées ne sont plus réservées aux salles de sport : elles sont devenues une catégorie d'achat d'impulsion à part entière, qui séduit un large public. Avec des marges plus élevées que les snacks traditionnels et une demande croissante pour des encas riches en protéines, les barres protéinées constituent un complément idéal pour votre zone caisse ou le vending. Positionnez-les stratégiquement à côté des candybars et répondez aux attentes du consommateur conscient, prêt à payer davantage pour la qualité et la fonctionnalité.



- Een nieuwe generatie bars heeft zijn intrade gedaan die inspeelt op de groeiende vraag naar bewustere snacks: van Trek tot nakd met 100% natuurlijke ingrediënten en zonder toegevoegde suikers en FULFIL met 9 vitamines. Deze gezondere alternatieven trekken een nieuw publiek aan dat zoekt naar guilt-free genieten zonder in te leveren op smaak. Breid je assortiment uit met deze categorie en speel in op de consument die bereid is meer te betalen voor een label dat perfect past in zijn of haar levensstijl. Vraag naar onze selectie gezonde bars en maak van bewuste keuzes een winstgevende impuls!

Une nouvelle génération de barres fait son entrée, répondant à la demande croissante de snacks plus conscients : de Trek à nakd, avec des ingrédients 100 % naturels et sans sucres ajoutés, jusqu'à FULFIL, enrichi en 9 vitamines. Ces alternatives plus saines attirent un nouveau public en quête de plaisir guilt-free, sans compromis sur le goût. Élargissez votre assortiment avec cette catégorie tendance et captez le consommateur prêt à payer davantage pour un label parfaitement en phase avec un mode de vie actif. Demandez notre sélection de barres saines et transformez les choix responsables en un véritable levier de croissance !



Wafels: de onderschatte impuls-topper

Candybars zijn dé ultieme impulskoop voor het snelle moment tussendoor, maar vergeet niet de kracht van de wafel: merken zoals Lotus en Biscy bieden herkenning en nostalgie. Deze wafels scoren perfect als grab-and-go optie aan kassa, tankstation of op locaties waar klanten snel een vertrouwd moment van genot zoeken.

Gaufres : le champion de l'achat d'impulsion

Les candybars sont l'achat d'impulsion par excellence pour une pause rapide, mais n'oubliez pas la force de la gaufre : des marques comme Lotus et Biscy offrent une reconnaissance immédiate et une touche de nostalgie. Ces gaufres sont idéales comme option grab-and-go en caisse, en station-service ou sur tout point de vente où les clients recherchent rapidement un moment de plaisir familial.



- Côte d'Or staat sinds 1883 voor pure Belgische chocoladesmaak en ongeëvenaarde kwaliteit. Deze iconische olifant is generaties lang dé referentie en trekt klanten automatisch aan door nostalgie én betrouwbaarheid. Met Côte d'Or haal je een klassieker in huis die zichzelf verkoopt: herkenning, vertrouwen en een smaak die altijd naar meer smaakt.

Côte d'Or incarne depuis 1883 le goût authentique du chocolat belge et une qualité inégalée. Cet éléphant iconique est, depuis des générations, la référence incontournable, attirant naturellement les consommateurs grâce à la nostalgie et à la fiabilité de la marque. Avec Côte d'Or, vous intégrez un grand classique qui se vend de lui-même : reconnaissance immédiate, confiance et un goût qui donne toujours envie d'y revenir.

- Wat ooit een luxe traktatie was, is vandaag een alledaags genotmoment: de candybar heeft zijn weg gevonden van bijzondere gelegenheid naar dagelijkse impulsaankoop. Deze democratisering van chocoladeplezier zorgt ervoor dat candybars nu toegankelijk zijn voor iedereen, op elk moment van de dag. Resultaat? Een enorm verkoop-potentieel met constante rotatie, want wat ooit schaars was, is nu een vanzelfsprekend moment van verwennerij dat klanten graag herhalen.

Ce qui était autrefois une gourmandise de luxe est devenu un plaisir du quotidien : la candybar est passée de l'occasion spéciale à l'achat d'impulsion journalier. Cette démocratisation du plaisir chocolaté rend les candybars aujourd'hui accessibles à tous, à tout moment de la journée. Résultat ? Un potentiel de vente considérable avec une rotation constante, car ce qui était autrefois rare est désormais un moment de plaisir évident que les consommateurs aiment répéter.





Europese candybars: traditie die blijft verkopen

De candybar heeft een rijke Europese geschiedenis die draait om pure chocolade-excellentie en authentieke recepturen. Waar Europa de bakermat is van iconische merken en ambachtelijke tradities, blijft de candybar een symbool van kwaliteit en genot dat generaties met elkaar verbindt. Van Belgische chocoladeklassiekers tot internationale toppers: de Europese candybar staat voor echte smaak, nostalgie én innovatie die perfect samengaan in één impulsmoment aan je kassa.

Candybars européens : une tradition qui continue de vendre

La candybar possède une riche histoire européenne, fondée sur l'excellence du chocolat pur et des recettes authentiques. Berceau de marques iconiques et de traditions artisanales, l'Europe a fait de la candybar un symbole de qualité et de plaisir qui relie les générations.

Des grands classiques belges aux références internationales, la candybar européenne incarne le vrai goût, la nostalgie et l'innovation, réunis en un seul moment d'achat d'impulsion en caisse.

Viraal online, succesvol aan de kassa

De Dubai Chocolate Bar heeft de snoepwereld veroverd en bewijst dat viraal succes op social media rechtstreeks vertaalt naar kassaverkoop. Deze luxe, gevulde chocoladereep met pistache en kadayif creëert instant FOMO bij klanten die willen proeven wat iedereen online deelt en bespreekt. Spring mee op deze hype en positioneer trendgevoelige producten prominent in je winkel: wat vandaag viral gaat, verkoopt morgen vanzelf en trekt een jonge, nieuwsgierige doelgroep aan die graag experimenteert met de nieuwste foodsensaties.

Viral en ligne, performant en caisse

La Dubai Chocolate Bar a conquis l'univers de la confiserie et démontre que le succès viral sur les réseaux sociaux se traduit directement en ventes en caisse. Cette barre chocolatée luxueuse et fourrée, à la pistache et au kadayif, crée un effet FOMO immédiat auprès des consommateurs désireux de goûter ce dont tout le monde parle en ligne. Surfez sur cette hype et positionnez les produits tendance de manière visible en magasin : ce qui devient viral aujourd'hui se vend naturellement demain, tout en attirant une cible jeune et curieuse, avide de découvrir les dernières sensations food.



- Terwijl single verpakkingen lichter worden door krimpflatie, groeit de Kingsize-categorie juist explosief: consumenten kiezen bewust voor die dubbele portie wanneer ze écht een volwaardig tussendoortje willen. Dit formaat speelt perfect in op honger, deelbaarheid en de beleving van 'meer voor je geld', wat direct resulteert in hogere transactiewaarden aan je kassa. Zet Kingsize prominent neer naast reguliere formaten en geef klanten die keuze.

Alors que les formats individuels s'allègent sous l'effet de la shrinkflation, la catégorie Kingsize connaît au contraire une croissance explosive : les consommateurs optent consciemment pour une portion double lorsqu'ils recherchent un encas réellement rassasiant. Ce format répond parfaitement à la faim, au partage et à la perception du « plus pour son argent », ce qui se traduit directement par des valeurs de transaction plus élevées en caisse. Mettez les formats Kingsize bien en évidence à côté des formats classiques et laissez le choix au consommateur.

Iconisch partnership: KitKat & F1

KitKat heeft met zijn Formule 1-partnership bewezen hoe een candybar kan uitgroeien tot een cultfenomeen. Die iconische rode livery en de koppeling aan snelheid en succes maken KitKat tot meer dan een chocoladereep: het is een statement van energie en actie. Haal die winnende formule in huis en kies voor een merk dat zichzelf verkoopt door pure merkbeleving.

Partenariat iconique : KitKat & F1

Grâce à son partenariat avec la Formule 1, KitKat a prouvé qu'une candybar peut devenir un véritable phénomène culte. Sa livrée rouge iconique et son association avec la vitesse et le succès font de KitKat bien plus qu'une simple barre chocolatée : c'est une déclaration d'énergie et d'action. Adoptez cette formule gagnante et optez pour une marque qui se vend d'elle-même grâce à une expérience de marque forte.



- Merken zoals Mr. Tom en Raider, nu gekend als Twix, roepen een nostalgisch moment op waarin genieten van een candybar nog rustig en bewust gebeurde, zonder de hectiek van vandaag. Deze klassiekers appelleren naar de tijd wanneer een candybar een echt genotmoment was. Zet deze merken in je assortiment en activeer die emotionele connectie: nostalgie verkoopt, omdat klanten niet alleen een reep kopen maar ook een stukje herinnering dat ze graag opnieuw beleven.

Des marques comme Mr. Tom et Raider, aujourd'hui connu sous le nom de Twix, évoquent un moment de nostalgie où savourer une candybar se faisait de manière plus calme et consciente, loin de l'agitation actuelle. Ces classiques font appel à une époque où la candybar représentait un véritable moment de plaisir. Intégrez ces marques à votre assortiment et activez cette connexion émotionnelle : la nostalgie fait vendre, car les consommateurs n'achètent pas seulement une barre, mais aussi un souvenir qu'ils aiment revivre.

- België draagt de titel van chocoladeland met trots en terecht: onze expertise in chocolade is wereldwijd erkend en vormt de basis voor een sterk candybar-assortiment. Van ambachtelijke tradities tot innovatieve smaken, Belgische chocolade staat synoniem voor kwaliteit die klanten automatisch aanspreekt. Speel in op deze trots en positioneer Belgische candybar-merken prominent in je schap.

La Belgique porte fièrement et à juste titre le titre de pays du chocolat : notre expertise chocolaterie est reconnue dans le monde entier et constitue la base d'un assortiment de candybars solide et performant. Des traditions artisanales aux saveurs innovantes, le chocolat belge est synonyme de qualité et inspire naturellement confiance aux consommateurs. Capitalisez sur cette fierté et positionnez les marques belges de candybars de manière visible et stratégique dans votre rayon.





tips & tricks

- Combineer klassiekers zoals Mars, Milka en Twix met slimme nieuwigheden waaronder Dubai Chocolate Bar, Trek en FULFIL.
- Plaats strategisch en denk in consumptiemomenten.
- Zet in op kingsize en duo-formats voor een hogere ticketwaarde.
- Focus op toprotaties: liever 15 sterke referenties dan 30 trage.
- Creëer nostalgie en herkenbaarheid met merken zoals Mr. Tom en Côte d'Or.
- Associez des classiques tels que Mars, Milka et Twix à des nouveautés intelligentes comme Dubai Chocolate Bar, Trek et FULFIL.
- Positionnez les produits de manière stratégique et raisonnez en moments de consommation.
- Misez sur les formats kingsize et duo pour augmenter la valeur du ticket moyen.
- Concentrez-vous sur les meilleures rotations : mieux vaut 15 références performantes que 30 lentes.
- Créez de la nostalgie et de la reconnaissance avec des marques comme Mr. Tom et Côte d'Or.

What's your Sweet Spot?

Het juiste candybar-assortiment
aan jouw kassa of in vending?
Wij zijn ervan overtuigd dat
een strategisch samengesteld
assortiment
jouw verkooppunt versterkt.
Interesse in een bezoek
van onze Sales Advisor?
Neem gerust contact met ons op via
ameelcandyworld.be

*Le bon assortiment de candybars
à votre caisse ou en vending ?
Nous sommes convaincus
qu'un assortiment composé
de manière stratégique
renforce votre point de vente.
Intéressé par la visite
d'un Sales Advisor ?
N'hésitez pas à nous contacter via
ameelcandyworld.be*



ameelcandyworld.be