



## CONSEILS

### CONSOLIDER LA CONFIANCE

Les produits Bourgeon se distinguent des autres et jouissent d'une grande confiance de la part des consommateurs. Une présentation professionnelle permet à la vente directe de profiter de tous les avantages du label (p. ex. image de marque, prix plus élevé, etc.).

### CHAQUE APPARITION DU BOURGEON AUGMENTE SA NOTORIÉTÉ

Plus souvent le Bourgeon apparaît dans le public, plus sa notoriété augmente. C'est la meilleure publicité pour le Bourgeon.

### LA FORME AVANT LE CONTENU

Les consommateurs achètent d'abord avec les yeux, et l'emballage influence l'idée qu'ils se font de la qualité du contenu. Utilisez donc pour la vente directe les emballages professionnels développés pour vous par Bio Suisse! Le Bio doit attirer l'attention de vos consommateurs: présentez seulement des produits tout frais et de bonne qualité. Le Bourgeon et vos produits doivent attirer l'attention de vos consommateurs de loin: marquez bien votre ferme et votre magasin de ferme

### CONSEILS POUR LA VENTE

Vos clients veulent le maximum de fraîcheur. Il est donc nécessaire d'éliminer tous les produits qui nuisent à l'image-fraîcheur (salades flétries, pommes tapée, etc.).

Profitez du contact avec le client pour discuter ou pour une petite dégustation de vos produits et vous démarquer de l'anonymat des grandes surfaces. Et gêtez les enfant: ils influencent souvent le choix des points de vente!

Préparez une petite surprise à Noël ou à Pâques pour vos clients les plus fidèles.

Nous vous recommandons une documentation riche, détaillée et bien structurée sur la vente directe: le classeur du SRVA "Les marchés de proximité".