



## **CONSIGLI PER LA VENDITA PER CHI PRATICA LA VENDITA DIRETTA GEMMA**

### **GARANTIRE LA FIDUCIA**

I prodotti Gemma godono della piena fiducia dei consumatori e si distinguono dagli altri prodotti biologici. Un'immagine professionale assicura i vantaggi per i venditori diretti (p. es. immagine della marca, prezzi più alti, ecc.).

### **OGNI COMPARSA DELLA GEMMA NE AUMENTA IL GRADO DI NOTORIETÀ**

Più la Gemma compare in pubblico, più aumenta il suo grado di notorietà. È la miglior pubblicità per la Gemma e per i suoi offerenti.

### **PRIMA LA FORMA, POI IL CONTENUTO**

I consumatori acquistano i prodotti soprattutto con gli occhi deducendo la qualità del contenuto dall'imballaggio. Usate il materiale da imballaggio e del materiale per la promozione delle vendite di Bio Suisse. I prodotti bio devono invogliare, badate alla freschezza e alla qualità ottimale. Bio deve dare nell'occhio. Fate capire con il vostro cartello aziendale che si tratta di un'azienda bio. Indicate il negozio in azienda in modo appariscente.

### **MASSIMA FRESCHEZZA E IDEE INNOVATIVE**

I consumatori dei vostri prodotti si aspettano la massima freschezza. Eliminate pertanto coerentemente tutti i prodotti che compromettono l'immagine di freschezza (insalate avvizzite, mele ammaccate, ecc.).

Sfruttate i contatti con i clienti per una chiacchierata differenziandovi in tal modo dai grossi rivenditori più anonimi. Spesso i bambini sono decisivi nella scelta del luogo degli acquisti.

Trovate ulteriori consigli di marketing nella pubblicazione LBL "Praticare la vendita diretta in maniera giusta, redditizia e piacevole".