



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".