

DERNIER KILOMÈTRE OFFRE

Conseil 1: que puis-je et que dois-je proposer?

Vous souhaitez livrer à vos clients des produits frais de votre ferme? Voici quelques conseils pour proposer une offre conviviale et la plus rentable possible. Nous nous tenons également à votre disposition pour un conseil personnalisé.



Abonnement ou commandes individuelles?

Il n'y a pas de réponse juste ou fautive à cette question. Toutefois, la décision que vous prendrez en votre qualité de producteur ou productrice aura des conséquences importantes sur votre production, sur votre charge de travail et sur d'autres processus. Les deux offres de vente présentent les avantages et les inconvénients suivants:

Abonnement (Avantage/Inconvénient)	Commande individuelle (Avantage/Inconvénient)
<p>Les abonnements vous garantissent la sécurité en termes de planification et de vente. Au travers de l'abonnement, vos clients s'engagent pour une période déterminée et vous pouvez compter sur des chiffres de vente réguliers. Grâce à des délais de commande fixes et aux jours de livraison, vous pouvez réduire vos charges.</p> <p>Les clients curieux ne souhaitent pas toujours s'engager tout de suite durablement dans une prestation. Il peut donc être souhaitable de proposer à vos clients potentiels un abonnement à l'essai.</p> <p>Pour que vos abonnements soient les plus attractifs possible, vous pouvez proposer différentes formules, par exemple des abonnements saisonniers ou de tailles différentes (pour les familles et pour les personnes seules).</p> <p>N'oubliez pas que tous les produits que vous proposez dans un abonnement devront être disponibles dans les quantités requises.</p>	<p>Les clients peuvent commander les produits de leur choix. Ils n'ont pas besoin de s'engager. Mais cela veut dire que vous ne pouvez pas faire de prévisions sûres et que vous ne pouvez pas compter sur des recettes régulières.</p> <p>Pour que les commandes individuelles soient efficaces et rentables, il est recommandé de définir un minimum de commandes, un délai de commande fixe et des jours de livraison.</p> <p>Les chances sont grandes de voir les clients satisfaits effectuer de nouvelles commandes à intervalles réguliers voire souscrire un abonnement.</p> <p>N'oubliez pas que tous les produits que vous proposez devront être disponibles en quantités suffisantes.</p>

Abonnement à l'année ou saisonnier?

Pour prendre votre décision, posez-vous les questions suivantes: quels sont les produits que je pourrai proposer toute l'année? Puis-je garantir une offre diversifiée en hiver comme en été? Si votre réponse aux deux questions est positive, cela vaut la peine de proposer un abonnement à l'année. Si tel n'est pas le cas, il vaut mieux que vous vous limitiez à des abonnements saisonniers. Les clients apprécieront que vous leur proposiez des produits de saison comme les asperges ou des variétés de légumes particulières. Indépendamment de la saison, vous pourriez proposer en plus un abonnement annuel de pommes de terre ou d'œufs.

De votre propre production ou acheté à d'autres producteurs?

Plus votre offre est variée, plus elle peut être attrayante aux yeux des clients potentiels. Il est important notamment que vous proposiez à votre clientèle une offre clairement structurée. Les tendances les plus récentes montrent que les clients apprécient les produits régionaux saisonniers issus de l'agriculture durable, qu'ils soient en l'état ou transformés. Faites preuve de créativité et axez votre offre sur ce que vous produisez ou sur les produits que vous pouvez acheter facilement, par exemple les produits d'un ami producteur.

Vous avez d'autres questions?

Si vous avez des questions ou des suggestions, n'hésitez pas à nous contacter!

La prestation «Distribution de produits régionaux»

Avec la prestation «Distribution de produits régionaux», une nouvelle possibilité de diffusion de vos produits régionaux de saison s'offre à vous en tant que producteur/trice. La Poste, grâce à son réseau logistique dense, prend en charge localement à votre place la distribution directe à vos clients des marchandises commandées. Un service avantageux, écologique et sans intermédiaire.