



ДА РАЗСЕЕМ МИТОВЕТЕ ЗА ФЕРМЕРСКИТЕ ПАЗАРИ

- Фермерските пазари са битаци за безконтролна продажба на храни.
- Трябва да продавате голямо разнообразие от продукти, за да направите пари.
- Трябва да водите конкуренцията по цена.
- Достатъчно е само да извадите стоката си на щанда и хората ще я купят.
- Хората вече знаят, че стоката ви е качествена.

ФЕРМЕРСКИТЕ ПАЗАРИ СА БИТАЦИ ЗА БЕЗКОНТРОЛНА ПРОДАЖБА НА ХРАНИ

- Само регистрирани производители и търговци могат да участват.
- На всеки фермерски пазар е въведена система за самоконтрол и схема за разполагане на щандовете.
- БАБХ прави непрекъснати проверки на фермерските пазари.



ТРЯБВА ДА ПРОДАВАТЕ ГОЛЯМО РАЗНООБРАЗИЕ ОТ ПРОДУКТИ, ЗА ДА НАПРАВИТЕ ПАРИ

Някои производители се фокусират върху продажбите само на конкретни подобрани продукти.

Това им позволява да изпъкнат и да създават фенове, които да им се възхищават

Снимка: Ферма Гурмазово и Green Living Farm



ТРЯБВА ДА ВОДИТЕ КОНКУРЕНЦИЯТА ПО ЦЕНА

Тази стратегия може да работи за BILLA или LIDL, но ще навреди на вашата ферма.

**Има производители,
които държат високи
цените си и въпреки
това правят добри
продажби!**

Снимка: Дивата Ферма



ДОСТАТЪЧНО Е САМО ДА ИЗВАДИТЕ СТОКАТА СИ НА ЩАНДА И ХОРАТА ЩЕ Я КУПЯТ

Хората не пазаруват по този начин.
Нашите наблюдения показват друго.

**Когато подредите
продуктите си
професионално, тогава
те се продават!**





ХОРАТА ВЕЧЕ ЗНАЯТ, ЧЕ СТОКАТА ВИ Е КАЧЕСТВЕНА

Нищо подобно! Вие сте експертите за това, което продавате, а не вашите клиенти.

Образоването на потребители отнема доста време!



Нека да поговорим за
4-ТЕ ПРИНЦИПА за
успешни продажби
на фермерските пазари

4-ТЕ ПРИНЦИПА за успешни продажби на фермерските пазари

Когато практикувате и развивате тези 4 принципа, ще се разраствате, ще постигате целите си за продажби и ще имате малък бизнес, който може да ви издържа.

Привличане

Накарайте точните хора да ви забележат.

Преобразуване

Превърнете ги в пазаруващи клиенти.

Изграждане

Въведете практики, които ви позволяват да се развивате.

Разрастване

Използвайте настоящите си клиенти, за да достигнете до много повече.

ПРИВЛИЧАНЕ

Преди хората да започнат да купуват вашите продукти, трябва да поработите върху тяхното представяне. Това изисква внимателен маркетинг и план.

Хората не могат да си купят това, за което не знаят, че съществува.
Маркетингът е важен за всеки бизнес, не само за "големите играчи".

Създайте своя маркетингов подход.

Къде хората могат да пазаруват от вас? Как ще разберат? Какво следва?

Създайте своята "история".

Хората купуват истории. Кой сте вие? Кого ще обслужвате? С какво ще помогнете на вашите клиенти?

Създайте маркетинговите си активи.

Направете така, че хората да помнят кои сте вие, за да искат да се върнат.

ПРЕОБРАЗУВАНЕ – ДА НАКАРАТЕ КЛИЕНТИТЕ ДА СЕ ВРЪЩАТ ПРИ ВАС

Можете да направите продажби без план за преобразуване, но ако приложите интелигентни търговски техники, ще ги увеличите многократно.

Направете така, че вашия облик да върши по-голямата част от работата.
Добрият облик привлича хората, заинтригува ги и ги кара да купуват.

Обслужването на клиентите е ключово.

Обликът ги привлича, но доброто обслужване на клиентите увеличава престоя им при вас, кара ги да пазаруват повече и да се връщат. Бъдете усмихнати, ангажиращи, грабващи вниманието им.

Хората обичат добрите промоции.

Но ги правете, за да подобрите приходите си, а не да ги отрязвате. Не им предлагайте нещо по-евтино, а правете жестове – подаръци, „вие спестявате“, а не „пазарувате тук по-евтино“.

Позволете на хората да пробват, преди да купят.

Дегустации или мостри, които да убеждават хората, които не ви познават.

ИЗГРАЖДАНЕ - ПРАКТИКИТЕ, КОИТО ВИ ПОЗВОЛЯВАТ ДА СЕ РАЗВИВАТЕ

Правилните системи и поддръжка ще ви позволят да се развивате и дори да се наслаждавате на почивка.

Проучете фермерските пазари.

Не избирайте най-близкия. Изберете този, който ще работи за вас.

Улеснете си достигането до пазара и "разпъването на сергията".

Надеждното превозно средство с достатъчно място ще ви спаси от главоболия. Също така не усложнявайте прекомерно конструкцията на вашия щанд и инсталирането му.

Наемайте и обучавайте ефективно.

Да поставите на място правилните хора и да ги обучите подходящо, ще ви позволи да се мултиплицирате.

Поддържайте отлични записи, за да следите бизнеса си.

Следете какво работи успешно при вас и се придържайте към него.

РАЗРАСТВАНЕ – ЧРЕЗ ПРИНОСА НА ВАШИТЕ ФЕНОВЕ

Ако се доверите на вашата общност и връзки с хората, ще ви се случат невероятни неща. Превърнете клиентите във ваши "фенове", които ви се възхищават, и те ще ви доведат още клиенти.

Давайте повече стойност, пълнете с повече съдържание

Давайте им рецепти, уведомявайте ги за разни специални събития, фестивали и пр., правете това, което другите не правят!

Стимулирайте ги и ги накарайте да споделят

Създайте система за награди, направете брандирани чанти, насърчавайте ги да споделят отзиви и препоръки.

Партнирайте си с други, за да споделяте общи ползи.

Партнирайте си с местни доставчици, ресторанти, магазини, блогъри и други, за да разпространяват и те за вас от уста на уста и за да си създадете заедно нови съвместни канали за растеж.

Изградете общност около фермата си.

Правете събития във фермата («отворени врати») или в близост до фермата (фестивали), за да задълбочите и разширите взаимоотношенията си с клиентите.

Използвайте тази доказана 4-степенна система, за да увеличите продажбите си на фермерските пазари и за да си изградите общност от клиенти – почитатели, които ви се възхищават.

ПРИВЛИЧАНЕ

Намагнетизирайте хората към вас и вашата марка



ПРЕОБРАЗУВАНЕ

Превърнете ги в пазаруващи клиенти

ИЗГРАЖДАНЕ

Работете по-умно, за да ви последва неминуем растеж

**СИСТЕМА ЗА УСПЕХ НА
ФЕРМЕРСКИТЕ ПАЗАРИ**

РАЗРАСТВАНЕ

Разраствайте бизнеса си чрез приноса на вашите фенове

