

Dopez vos ventes de fin d'année

30/10/2020



Actus Agricoles

La Banque Populaire propose un webinar, auquel participe AGIRAGRI, le 6 novembre à 13h30. Une heure pour recueillir des astuces pratiques en circuits courts et doper son chiffre d'affaires de fin d'année.

Au printemps, la peur de la Covid-19 dans les supermarchés et la pénurie temporaire de produits ont poussé les consommateurs à se tourner vers la vente directe et leurs producteurs locaux. Une planche de salut également pour les agriculteurs et viticulteurs qui ont rivalisé d'ingéniosité pour pouvoir vendre leurs produits hors de leurs marchés traditionnels, souvent fermés (cavistes, restauration...).

Les boutiques en ligne ont fleuri sur le net et des agriculteurs et viticulteurs qui ne s'intéressaient pas à ce type de vente s'y trouvent obligés. Mais on ne s'improvise pas commerçant, en direct ou à distance. Cela nécessite un apprentissage, une organisation, un investissement en temps et en argent pour développer son chiffre d'affaires et améliorer sa valeur ajoutée.

Alors qu'un nouveau confinement vient d'être imposé et que les fêtes de fin d'année approchent, les consommateurs vont multiplier leurs achats via internet auprès des producteurs, car en se faisant plaisir avec de bons produits, ils ont également le sentiment de faire une bonne action.

C'est maintenant qu'il faut s'y mettre ! Pour vous y aider, nous vous invitons à participer au webinar « Astuces pour développer vos ventes de fin d'année » de Banque Populaire, dont AGIRAGRI est partenaire, avec la Chambre d'Agriculture d'Ile-de-France et Bienvenue à la Ferme. Un véritable outil de travail pour bien se préparer, toujours avec des exemples concrets mis en place par des agriculteurs.

Au programme, 5 astuces présentées en 10 minutes chacune :

Astuce 1 - Préparer sa communication de fin d'année: créer un plan de communication dédié, identifier sa clientèle cible, définir un budget propre, planifier ses actions...

Astuce 2 - Savoir se présenter ou présenter son produit en 2 min construire un argumentaire efficace...

Astuce 3 - Choisir le bon prix pour ses offres de fin d'année calculer la marge du colis, son coût de revient, définir une offre promotionnelle pertinente...

Astuce 4 - Optimiser les commandes et les paiements via Facebook à défaut de boutique, les réseaux sociaux peuvent être de bons relais. Découvrez l'offre payplug de la Banque Populaire.

Astuce 5 - Faire face au pic d'activité: retrouvez les conseils de Jean-François Boumadi, expert-comptable chez EXCO FSO, membre d'AGIRAGRI en matière sociale (entraide, embauche temporaire, prestation de service, annualisation du temps de travail...), fiscale et juridique (l'achat-revente, la vente en groupe).

Ce webinaire doit permettre à ses participants d'obtenir des solutions « clés en main » ou des conseils appropriés à leurs besoins, notamment en matière de paiement à distance, de création et d'animation d'un site web et de mise à disposition des salariés entre structures agricoles pour une durée déterminée, en toute légalité, pour faire face à de possibles pics de commandes.

A suivre en direct le 6 novembre 2020 à 13h30 (1h). Y assister est gratuit, sur inscription préalable [ICI](#)

Rediffusion disponible à partir du 7 novembre dans son [intégralité](#) ou uniquement l'[astuce n°5](#) de Jean-François Boumadi.

source : <https://www.agiragri.com/fr/blog/actualites/article/dopez-vos-ventes-de-fin-dannee/>