S’établir en horticulture
Dix bons trucs pour un kiosque rentable!

André Carrier, agr. M.Sc.
Conseiller régional en horticulture

La vente directe aux consommateurs gagne en popularité, tout comme les kiosques à la ferme, qui sont de plus en plus nombreux et attrayants! Voici donc 10 façons d’améliorer la rentabilité de votre kiosque. Vous le verrez: il y a beaucoup plus que l’apparence du stand qui pèse dans la balance!

D’entrée de jeu, disons qu’une entreprise qui réussit, c’est comme une bonne recette: cela prend les bons ingrédients et les bonnes quantités! Heureusement, il existe plusieurs recettes, ce qui permet des styles diversifiés qui agrémentent le plaisir des consommateurs!

Voyons donc la recette gagnante pour rentabiliser votre kiosque.

❶ Optez pour un emplacement achalandé

S’il y a un point qui fait l’unanimité, c’est bien celui-ci. L’achalandage est un facteur clé dans le succès de votre kiosque ou dans son échec. Soyez visibles grâce à de belles enseignes qui attirent l’attention des visiteurs.

❷ Facilitez la vie des clients

De nos jours, les clients ont l’embarras du choix et la tenue générale des commerces s’est beaucoup améliorée. Pour attirer la clientèle chez vous, faites en sorte que sa visite soit la plus agréable possible.

Prévoyez des entrées et des sorties sécuritaires et assurez-vous que vos clients peuvent se stationner et circuler facilement. Les visiteurs apprécient grandement l’accès à des toilettes, à de l’eau potable, à un endroit pour se laver les mains, à des zones d’ombre et à des aires de jeux pour les enfants. Votre clientèle gardera ainsi un bon souvenir de son passage à votre ferme.

❸ Offrez à votre clientèle des produits variés et de qualité

Pas de produits de qualité? Pas de succès possible! Proposez plusieurs variétés d’un même aliment, notamment des sortes de tomates aux formes et aux couleurs diversifiées. Variez aussi les espèces d’aliments offertes et disposez-les de façon à tirer profit des contrastes de couleurs.

De beaux étalages bien remplis et des produits dérivés pouvant aider la vente des produits principaux: voilà qui donnera du «punch» à votre kiosque!

❹ Pensez propreté

Un commerce propre et chaleureux, c'est rassurant et invitant! En quelque sorte, c'est une publicité permanente qui attire la clientèle et qui fait jaser! Vous devez donc tirer profit des atouts dont vous disposez, notamment en préservant le cachet rural de vos installations (ex.: vieux bâtiments, silo, remise, ancienne maison, etc.).

La salubrité et l'innocuité préoccupent beaucoup la clientèle: mettez tout en oeuvre pour assurer la qualité irréprochable de vos produits. Veillez aussi à ce que vos employés soient habillés proprement et qu'ils respectent les normes d'hygiène.

Tout doit être propre et sentir bon, y compris les toilettes! Pensez également à vider les poubelles régulièrement. Ce sont de petits gestes qui peuvent faire toute la différence!

❺ Entretenez des relations humaines de qualité

Ne sous-estimez jamais l'importance de tisser des relations de qualité avec les clients. Bien des gens pardonneront certaines lacunes s'ils sont bien traités chez vous! Le client doit se sentir accueilli et écouté par votre personnel, ce dernier devant aussi gérer les plaintes avec efficacité. Le «chialage» est banni et l'enthousiasme est de rigueur!

Dans un monde de plus en plus impersonnel, il y a de la place pour des relations chaleureuses et cordiales. Pensez-y!

❻ Faites de votre ferme un endroit agréable et divertissant

Une ferme divertissante et enrichissante permet de garder le client sur place plus longtemps. Ainsi, il est possible que vos visiteurs dépensent davantage…tout en s'amusant!

Évaluez si le créneau de l'agrotourisme vous convient. Avis aux personnes ingénieuses: il y a là beaucoup de potentiel à exploiter, notamment dans les volets éducatif et social.

Les jeunes familles apprécient les activités distrayantes et amusantes, mais elles doivent être très sécuritaires, bien encadrées, agréables et de bon goût.

❼ Misez sur la compétence, la persévérance et l'honnêteté

D'abord, faites ressortir l'image du producteur compétent et maître de sa profession que vous êtes.

Et pourquoi démontrer sa persévérance? Tout simplement parce qu'il en faut beaucoup et que cela doit être perçu! Si vous êtes producteur depuis 25 ans, dites-le!

Les agriculteurs comptent parmi les gens en qui la population a le plus confiance: préservez cette réputation en demeurant honnête et intègre. Pour durer, un commerce doit être géré avec honnêteté et avec l'appui d'employés qui véhiculent les valeurs de l'entreprise.

❽ Sachez vous vendre et vous renouveler

La promotion est souvent escamotée alors qu'elle est cruciale. De façon générale, il y a encore beaucoup de travail à faire dans ce domaine.

Soyez originaux, visibles et de bon goût afin de vous démarquer, car les gens sont saturés d'information. Trouvez de bonnes idées en lisant, en voyageant ou en visitant des sites Internet. D'ailleurs, vous trouverez une foule de renseignements sur le site de la North American Farmers'Direct Marketing Association (NAFDMA) à l'adresse www.nafdma.com.

S'impliquer dans la communauté est une autre manière de se faire connaître. Surtout, n'oubliez pas d'entretenir la communication avec votre clientèle. Par exemple, si vous organisez un concours où vous utilisez des coupons de participation, demandez à vos clients leur adresse courriel ainsi que leur autorisation, pour transmission ultérieure de documents et de renseignements.

Quant au bouche-à-oreille, il est très efficace, mais il fonctionne mieux lorsque l'on fait de très bons coups qui font jaser (ex.: lancement d'un produit exclusif).

❾ Fixez le juste prix

Le prix des produits n'est pas le facteur le plus important, mais il est tout de même majeur. Ne le fixez ni trop bas, ni trop haut: il faut trouver le juste prix pour le bon produit! Rappelez-vous que vous pouvez vendre différentes qualités de produits à divers coûts.

Par ailleurs, évitez les fluctuations importantes de prix: cela incite les gens à attendre les rabais avant d'acheter et risque de frustrer ceux qui ont payé plus cher.

❿ Connaissez votre situation et vos besoins

Vous devez prendre les moyens pour bien connaître vos dépenses et vos revenus afin de prendre les bonnes décisions, au bon moment. Quels sont les produits et les services les plus rentables pour vous? Voilà une bonne question à se poser.

Surtout, dotez-vous d'une vision d'entreprise et ajustez-la au fil du temps, en vous évaluant constamment.

Un dernier conseil? Pour obtenir de meilleurs résultats, pensez à faire les choses différemment!

Bon succès!

KiosAC.doc
1051 mots