

# Du champ à l'assiette : booster vos ventes directes et fidéliser vos clients

Stratégies pratiques pour développer votre activité agricole en vente directe

 par **Sébastien Legrain**



# Devenez "commerçant"



## Optimiser la vente directe

Augmenter le panier moyen, améliorer la marge, fidéliser les clients



## Transformer le point de vente en moteur de croissance

Merchandising, animation, visibilité

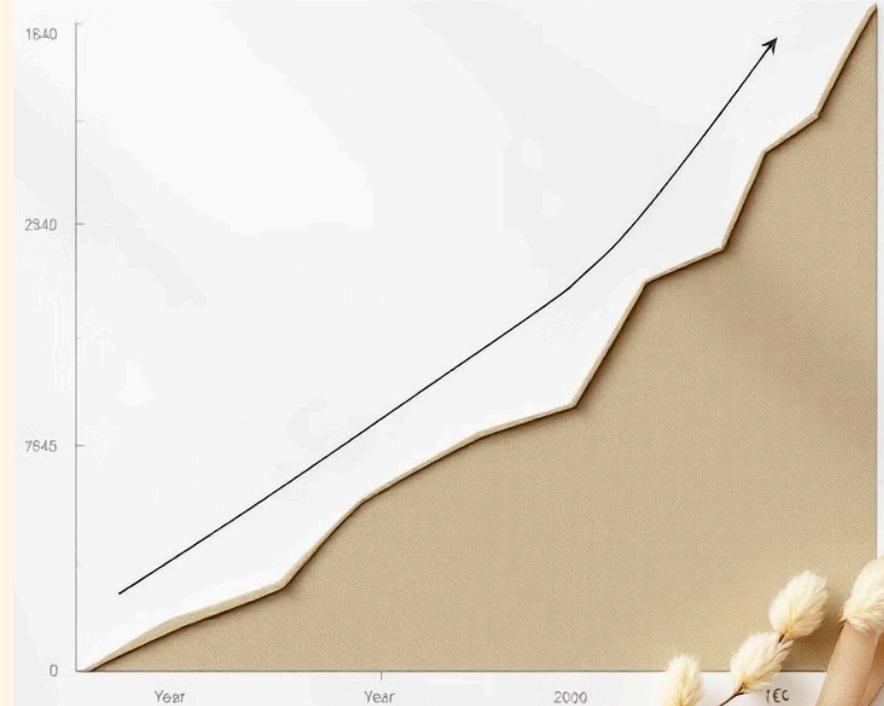


## Nouvelles pistes de développement

Vente aux cantines, mutualisation, synergies locales



## Conclusion et passage à l'action





# Augmenter le panier moyen

Diversifier et compléter l'offre

Fruits, légumes, oeufs, miel, produits laitiers,...

Cross-selling

Produits "coup de coeur" à la caisse

Packs recettes prêts à l'emploi

Click & Collect

Près d'un client sur deux achète un produit supplémentaire lors du retrait

Vente groupées et promotions par lots

Ex : Salades de la Ferme Maurer (FR)

Cela encourage à faire des provisions ou acheter pour les proches

# Mieux valoriser les produits



Mise en avant de la qualité et de l'origine

Labels ou Storytelling



Transformations et valorisation des surplus

Soupes, confitures, sauces maison, pickles, jus, compotes



Adapter les formats et tarifs

Panier familial à prix réduits vs. Produits rares



Soigner la présentation

Fruits brillants, feuillages frais humidifiés,...



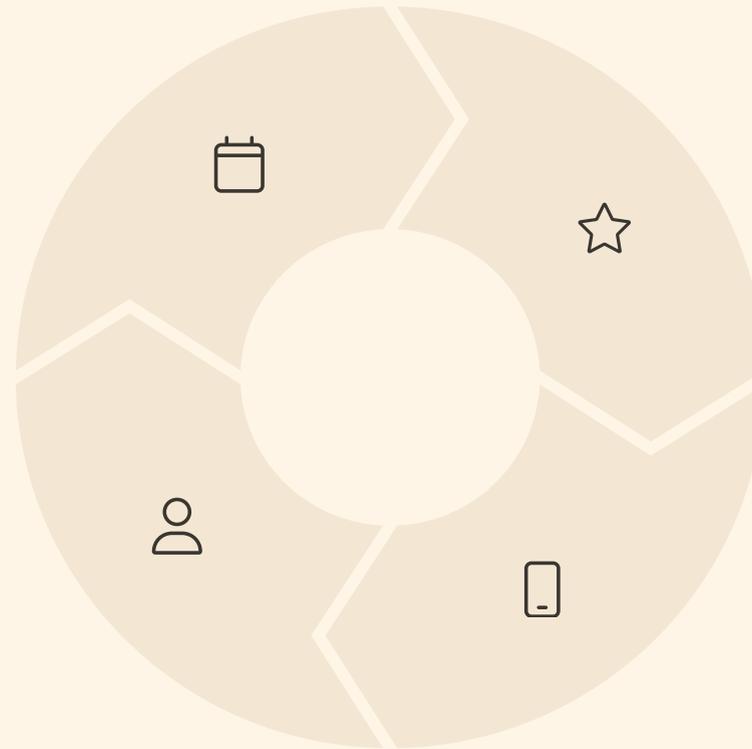
# Fidéliser une clientèle durable

Abonnement hebdomadaire

Sécurité pour vous, confort pour le client

Relation personnalisée

Reconnaissance et attention individuelle



"Membre" / "Coopérateurs"

Système simple, prix attractifs, Système de Parrainage

Communication régulière

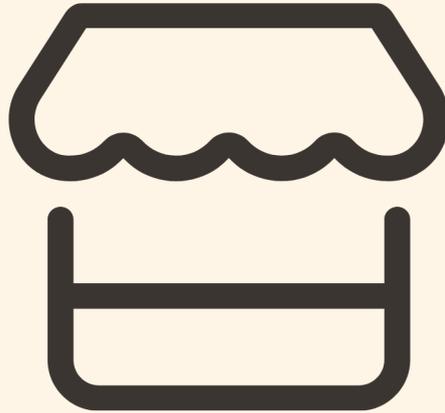
WhatsApp, email avec idées recettes

# Entourez-vous!

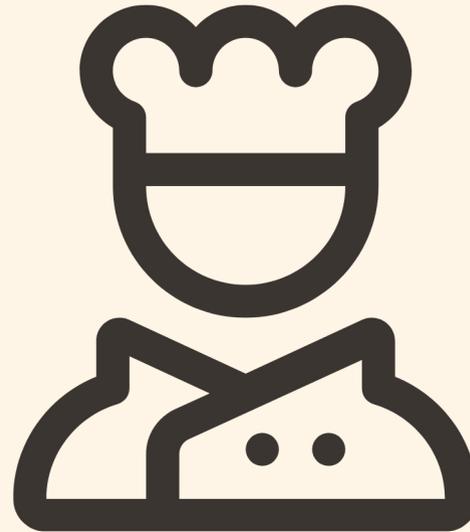
Entre producteurs (magasins de producteurs) -  
Mutualisation



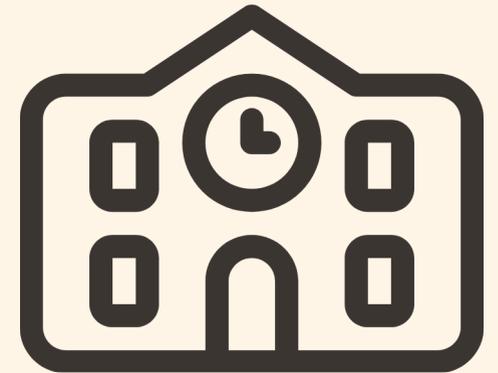
Avec les commerces de  
proximité



Restaurants et chefs locaux



Cantines



# Profitez du tourisme vert



## Gîtes ruraux

Accueillez les touristes dans un cadre authentique et chaleureux.



## Offices de tourisme

Participez à la promotion des produits locaux et des circuits courts.



## Visites pédagogiques

Sensibilisez les jeunes générations à l'agriculture durable et à la consommation responsable.

# Améliorer l'expérience client par l'aménagement

## Emplacement et accessibilité

- Panneaux indicateurs
- Enseigne lisible
- Google Maps
- Parkings

## Confort et services

- Abri pour la pluie/soleil
- Distributeur eau fraîche
- Zone enfant

## Parcours client

Organisation claire des zones

## Créer un lieu de vie

- Table de dégustation
- Banc pour discuter
- Coin café



# Techniques de merchandising efficaces

## Placement stratégique

Produits phares à hauteur des yeux

Articles d'impulsion près de la caisse

Disposition logique par famille

## Mise en scène saisonnière

Décor adapté aux saisons

Valorisation des produits du moment

Ambiance renouvelée régulièrement

## Présence du producteur

Racontez l'histoire de vos produits

Partagez votre expertise

Créez un lien authentique

# Animer le point de vente



Dégustations  
régulières

Découverte des  
saveurs et recettes



Événements  
thématiques

"Fête de la tomate",  
concours de courges



Ambiance  
chaleureuse

Décor authentique et  
accueillant



Ateliers  
participatifs

Cueillette, cuisine,  
jardinage



Journée Fermes  
Ouvertes



Jouer avec les  
sens





# Conclusion

Restez à l'écoute des clients



Testez une action à la fois

# Merci pour votre attention!



Sébastien Legrain

+32 (0) 479 402 439

[s.legrain@benov.be](mailto:s.legrain@benov.be)

[www.benov.be](http://www.benov.be)