

COVID : LE PROFIL DU PRODUCTEUR "A SUCCÈS"

DONNÉES TIRÉES DU MAGAZINE LIEN
HORTICOLE JUILLET/AOÛT 2020 -
WWW.LIENHORTICOLE.FR

J'AI UNE BASE DE DONNÉES



Je dispose d'une base de données clients et prospects à jour. Je peux ainsi contacter mon vivier client, même si mon point de vente physique est fermé. Je peux créer un service de commandes et informer ma base de données

JE SUIS PRÉSENT EN LIGNE

J'ai un site en ligne et/ou j'utilise des solutions digitales pour vendre mes produits. J'ai en place une solution de paiement à distance. J'ai des réseaux sociaux qui me permettent d'accroître ma notoriété et de communiquer les nouveautés à mes clients



J'AI DES RESSOURCES HUMAINES



En cas d'activité réduite en point de vente physique, je peux mobiliser mes équipes pour mettre en place un drive ou assurer les livraisons à domicile. Le cas échéant, je peux obtenir ce service via un prestataire de confiance

JE FAIS PARTIE D'UNE COMMUNAUTÉ

Je bénéficie d'un réseau pour m'aider dans mes démarches. Du syndicat au prestataire, je sais que je peux obtenir des informations et être accompagné dans mes démarches de modernisation.



JE PROPOSE LES TENDANCES DU MOMENT



Le confinement a renforcé la tendance de production de ses fruits, légumes, herbes aromatiques à la maison! Les producteurs proposant des plants potagers ou des semences ont été les plus sollicités

Infographie créée par iD Systemes

Données tirées du dossier "les consommateurs, masqués, sont motivés. Mais après ? par le lien horticole N°1097. - p34

