

ULTIMO MIGLIO OFFERTA

Suggerimento 1: cosa posso e devo offrire?

Desiderate fornire ai vostri clienti prodotti freschi della vostra azienda agricola? Noi vi daremo consigli su come configurare la vostra offerta nel modo possibilmente più efficiente e a misura di cliente. Saremo lieti di fornirvi anche una consulenza personalizzata.



Abbonamento o ordinazioni singole?

Non esistono risposte giuste o sbagliate a questa domanda. Per voi produttori questa decisione può tuttavia incidere sostanzialmente sulla vostra produzione, sui vostri costi e su altre procedure. Le due offerte di vendita offrono i seguenti vantaggi e svantaggi:

Abbonamento (Vantaggio/svantaggio)	Ordinazione singola (Vantaggio/svantaggio)
<p>Grazie a una struttura con abbonamenti potete contare su maggiore sicurezza in fase di pianificazione e di vendita. Tramite l'abbonamento potete fidelizzare il cliente per una durata predefinita e contare su cifre di vendita regolari. Grazie a termini di ordinazione e giorni di consegna fissi potete ridurre al minimo i vostri costi.</p> <p>I clienti solamente curiosi non sempre desiderano vincolarsi fin da subito e a lungo termine a una prestazione di servizio. Può perciò essere vantaggioso offrire ai potenziali clienti un abbonamento di prova.</p> <p>Per configurare gli abbonamenti nel modo più accattivante possibile, potete offrire diverse varianti di abbonamento, ad esempio per stagione o formati differenti (famiglia o single).</p> <p>Tenete presente che tutti i prodotti da voi offerti in abbonamento devono essere disponibili nelle quantità richieste.</p>	<p>I clienti possono ordinare esattamente i prodotti che desiderano dal vostro assortimento. Inoltre per il cliente non deve sussistere alcuna obbligatorietà. Per voi questo però significa che non avete alcuna sicurezza di pianificazione e non potete contare su acquisti regolari.</p> <p>Per poter servire singole ordinazioni in modo efficiente ed economicamente sostenibile, è opportuno definire un importo minimo di ordinazione, un termine di ordinazione fisso e dei giorni di consegna.</p> <p>È molto probabile che i clienti soddisfatti effettuino ulteriori ordinazioni a scadenze regolari ed eventualmente sottoscrivano anche un abbonamento.</p> <p>Tenete presente che tutti i prodotti da voi offerti devono essere disponibili in quantità sufficiente.</p>

Abbonamento annuale o stagionale?

Riguardo a questa decisione potete porvi le seguenti domande: quali prodotti posso offrire per tutto l'anno? Posso configurare il contenuto dell'abbonamento in modo variegato sia d'inverno che d'estate? Se le risposte sono positive, vale la pena offrire un abbonamento per tutto l'anno. In caso contrario potete limitarvi agli abbonamenti stagionali. I clienti apprezzano la possibilità di acquistare da voi specialità stagionali come asparagi o particolari varietà di ortaggi. Indipendentemente dalla stagione potete inoltre offrire un abbonamento per patate e uova valido tutto l'anno.

Autoprodotto o acquistato?

Più la vostra offerta è diversificata, più allettante potrà risultare per i potenziali clienti. È importante, in particolare, che predisponiate per i vostri clienti un'offerta chiaramente strutturata. Le recenti tendenze dimostrano che i clienti sanno apprezzare i prodotti stagionali sostenibili provenienti dalla regione, sia nella loro forma originaria che lavorati. Siate creativi e orientate la vostra offerta a prodotti che potete produrre o acquistare senza dover sostenere costi elevati, magari da un amico produttore.

Altre domande?

Avete altre domande o input? Non esitate a contattarci.

Informazioni sulla prestazione «Recapito di prodotti regionali»

Per voi produttori, la prestazione «Recapito di prodotti regionali» rappresenta una nuova possibilità di distribuzione per i vostri assortimenti regionali e stagionali. La Posta, avvalendosi della sua fitta rete logistica, consegna per vostro conto la merce ordinata direttamente ai vostri clienti. In modo conveniente, ecologico e senza intermediari.