

10 regles d'or per fer parada al mercat

Qualsevol pagès o artesà pot decidir-se d'anar a mercat i tenir en la venda directa la seva principal font de recursos. Però com ho podem fer perquè la parada resulti prou atractiva i tothom ens trobi ràpidament? Jessica Pierson ens dona 10 regles d'or perquè ens en puguem sortir millor.

TEXT: JESSICA PIERSON, PAGESA¹. TRADUCCIÓ DE CRISTINA BABOT
 IMATGES: ALBA GROS

1. Jessica Pierson és pagesa i ramadera a Kansas (Estats Units) i també és la responsable de la revista Growing for market. News & Ideas for local food producers. Aquest article es va publicar en el número especial del 2009 "Selling at Farmers Market".

1 **TENIR UN AIXOPLUC**
 Crear un espai agradable –instal·lant una parada amb coberta d'algun tipus–, ajuda a protegir els productes i els clients de la climatologia i dona un aspecte professional. Dedicar temps a aquest espai demostra una preocupació pels productes i els consumidors. També és important donar un caràcter propi a l'estand amb cartells o colors concrets amb

personalitat pròpia, on especifiqui les característiques dels productes, l'origen etc.

2 **ELABORAR UN CIRCUIT**
 És útil dirigir el flux de gent de tal manera que iniciïn la visita per un extrem de la parada i acabin per l'altre, col·locant per exemple les bosses en una cantonada i la caixa al costat oposat. Així podran veure tot el producte i nosaltres augmentar el número de compradors que poden veure la parada. És molt important establir contacte visual amb el client perquè això farà que li sigui més fàcil sol·licitar ajuda si li cal.

3 **ESTABLIR UNA BONA SENYALITZACIÓ**
 Apart d'establir un flux adequat també cal donar una informació clara que permeti alliberar el botiguer de respondre preguntes i pugui dedicar-se més a la venda. És útil exposar els productes amb els noms, preus i característiques de manera uniforme i visible. El fet d'eludir aquesta premissa pot comportar que el client no s'acosti. Tot i així, també és molt important establir conversa amb el consumidor potencial i, per tant, és bo pensar alguna cosa que cridi l'atenció i que fomenti l'intercanvi.

4 **ELABORAR UN LOGOTIP PROPÍ**
 Donar una identitat pròpia a la parada fidelitza el client. La creació d'un logotip o una simple frase impresa en el cartell, la samarreta, la furgoneta o en els fulls informatius ajudarà a aquest objectiu, fent-nos més recognoscibles no només als compradors actuals sinó a tots aquells que han vist el logotip en qualsevol altre lloc.

5 **CREAR SENZILLESA I CONSISTÈNCIA**
 Quan pensem en un logotip, en la senyalització i en el flux cal fer-ho pensant en què volem que els clients retinguin en la memòria. S'ha d'exposar el producte sobre colors creatius i cridaners perquè quedin més contrastats. Estar sempre ubicat al mateix lloc és també molt important perquè així el client ja sap on et pot trobar.

6 **LES TRES DIMENSIONS**
 No només s'han de col·locar els productes en una taula, també cal construir un espai tridimensional. Utilitzar cistelles inclinades dirigides als





01. 02. Parades al mercat de la Festa dels Traginers de Balsareny.

clients, fer servir caixes de fusta i paneres per tal de donar profunditat, apilar vegetals per donar sensació d'abundància, utilitzar bastidors per col·locar el producte a nivell de la vista perquè cridi més l'atenció.

7 **NETEDAT**
La parada ha d'ésser un reflex de nosaltres i la nostra finca i la pulcritud donarà al client un mis-

satge transparent sobre la qualitat i la netedat del producte. Cal mantenir la parada i la zona del voltant neta. Per a fer-ho, podem aprofitar les estones mentre no hi ha compradors. Tenir previst petits contenidors per a les nostres deixalles pot facilitar-ho.

8 **PARLAR AMB EL CLIENT**
Una de les raons per les quals moltes persones compren i visiten un mercat de pagès o d'artesans és la de conèixer i apreciar aquells que cultiven i elaboren els productes; parlar amb els compradors intensifica aquest sentiment. Crear relacions amb ells augmentarà les vendes, facilitarà la nostra transparència, ens permetrà explicar la nostra gestió i certament no hi ha millor publicitat que un client satisfet.

9 **PLANIFICAR AMB ANTELACIÓ**
Instal·lar la parada no és senzill, cal practicar de muntar-la en la foscor o amb pluja –sota circumstàncies adverses– i observar-la des del punt de vista del client. Potser no es veu el cartell? O el logotip? O el flux no està ben dissenyat... Per què no demanar a alguns amics quina impressió causa la parada i què és el que primer els crida l'atenció? Són aspectes que cal treballar abans d'anar al mercat.

10 **DIVERTEIX-TE**
Res és més contagiós que un somriure, ni res tan atraient com les bones vibracions. Somriu, relaxat i gaudeix de la teva feina. ■

OLIFLIX

Molins artesans de pedra en producció ecològica

Oli artesà d'oliva verge extra de primera premsada en fred.
Olives ecològiques arbequines i negres d'Aragó.
Lliurament a domicili (garrafes de cinc litres).
Preus especials per a associacions de consumidors

Visites gratuïtes, pedagògiques i didàctiques al voltant de l'artesania de l'oli d'oliva en els nostres molins artesans de pedra de Flix i Mequinzenza. Obertes a associacions, grups i particulars, especialment per a nens i nenes.

Comandes i informació al tel. 977 41 06 00 o bé a info@oliflix.com



Molí a Mequinzenza
Partida la Plana s/n. - Tel. 974 -46 47 22
www.mequinzenza.net



Molí a Flix
C/ Pont, 6 - Tel. 977 41 06 00
www.oliflix.com <http://www.youtube.com/user/oliflixflix>