

Les 10 meilleurs trucs pour avoir un kiosque rentable!



Par: **ANDRÉ CARRIER**, agronome, M. Sc.
Conseiller régional en horticulture
Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

Le 28 janvier 2012

**Agriculture, Pêcheries
et Alimentation**

Québec 



«Une entreprise qui réussit,
c'est comme une bonne
recette: ça prend les bons
ingrédients, à la bonne
quantité...!»

«Heureusement, il existe
plusieurs bonnes recettes..!»

Note

Les sujets présentés ne sont pas classés par ordre d'importance et sont le fruit de nombreuses études et observations



Attention

- ★ Tout est en accord avec les « 5 P » du marketing:
 - ◆ Positionnement
 - ◆ Produit
 - ◆ Place
 - ◆ Prix
 - ◆ Promotion



① Un site achalandé

- ★ Le site fait l'achalandage; point majeur de succès ou d'échec
- ★ S'organiser pour être visible
- ★ De belles enseignes claires qui attirent l'attention positivement!



② Faciliter la vie des clients

- ★ Entrées et sorties sécuritaires
- ★ Facile de se stationner et de repartir
- ★ Services sur place: ombrage, toilettes, eau potable, lavage/désinfection des mains, service à l'auto, endroits pour amuser les enfants, etc..



③ Variétés de beaux produits de qualité

- ★ La qualité des produits est obligatoire... sinon vous ne serez pas en affaires longtemps !!
- ★ Du choix, par **variétés** (ex.: tomate) et par **espèces** (divers fruits & légumes)
- ★ Valeur ajoutée par la transformation



③ Variétés de beaux produits de qualité

- ★ Beaux étalages bien remplis
- ★ Produits / items connexes pouvant aider à la vente des produits principaux
- ★ Profiter des contrastes de couleur des divers produits



④ Propreté partout

- ★ Un beau commerce chaleureux, c'est rassurant et invitant !
- ★ Lorsque c'est beau, ça fait jaser et ça attire la clientèle... c'est comme une publicité permanente !
- ★ Savoir tirer profit de ce que l'on a: vieille grange, silo, remise, ancienne maison...
- ★ Préserver le cachet rural



④ Propreté partout

- ★ La salubrité et l'innocuité sont des dossiers chauds
- ★ Mettre tout en ordre pour que les produits vendus soient libres de tout soupçon quant à leur qualité
- ★ Les employés doivent être habillés proprement et être respectueux des normes d'hygiène



5 Relations humaines de qualité

- ★ Il s'agit d'un des **facteurs majeurs de succès** !
- ★ Le client doit se sentir bien **accueilli et écouté**
- ★ Le personnel doit être **choisi et formé** pour bien remplir ses tâches
- ★ Le « **chialage** » est banni et **l'enthousiasme est de rigueur** !



5 Relations humaines de qualité

- ★ Une grande qualité au niveau des relations humaines pourra compenser pour plusieurs autres facteurs
- ★ Savoir gérer les plaintes...
- ★ Dans un monde de plus en plus impersonnel, il y a de la place pour des relations chaleureuses et cordiales



⑥ Endroit agréable et divertissant

- ★ Si on garde le client sur place plus longtemps, il risque de dépenser davantage tout en se divertissant
- ★ Évaluer si le créneau de l'agrotourisme est pour vous; **beaucoup de potentiel** pour les gens ingénieux !
- ★ Une ferme peut être un site fort divertissant et enrichissant !



⑥ Endroit agréable et divertissant



- ★ Volets éducatif et social à exploiter
- ★ Les jeunes familles cherchent des activités distrayantes et plaisantes à réaliser...
- ★ Mais tout doit être sécuritaire, bien encadré, agréable et de bon goût

7 Compétence / persévérance / honnêteté



- ★ L'image du producteur **compétent maître de sa profession** doit ressortir
- ★ La **persévérance**?... parce qu'il en faut beaucoup... et cela doit se voir; si vous produisez depuis 25 ans, dites-le!
- ★ Les agriculteurs sont parmi les gens en qui la population a le plus confiance; **préserver cette réputation** en demeurant honnête et intègre

7 Compétence / persévérance / honnêteté

- ★ Un commerce se doit d'être géré avec **honnêteté**; il s'agit d'une **valeur sûre** pour l'avenir de l'entreprise
- ★ Tout cela s'applique aussi aux employés qui doivent véhiculer les valeurs de l'entreprise



⑧ **Savoir se vendre et se renouveler**

- ★ **La promotion est souvent déficiente; beaucoup à faire de ce côté en général**
- ★ **Le bouche-à-oreilles est très efficace mais fonctionne davantage avec de très bons coups (ex.: produit exclusif sensationnel!) qui font jaser**
- ★ **Être original, visible et de bon goût car les gens sont saturés d'information**



⑧ Savoir se vendre et se renouveler

- ★ Investir dans la recherche de bonnes idées en lisant, en voyageant, Internet, etc..
- ★ Une foule d'idées dans la North American Farmers' Direct Marketing Association (NAFDMA) → www.nafdma.com
- ★ S'impliquer dans la communauté à divers niveaux
- ★ Garder le contact avec la clientèle pour l'informer (ex.: concours avec coupon de participation sur lequel on retrouve l'adresse, le courriel, etc..)



⑨ Savoir le juste prix

- ★ Le prix n'est pas le facteur le plus important mais il est quand même **majeur**
- ★ Ni trop bas, ni trop haut: le juste prix pour le bon produit
- ★ On peut avoir différentes qualités mais avec des prix variés



⑨ Savoir le juste prix

- ★ Les spéciaux à bas prix attirent la clientèle, mais les clients s'y habituent et... attendront les prochains rabais
- ★ Éviter les fluctuations importantes de prix; cela incite les gens à attendre les baisses de prix et risque de frustrer ceux qui ont payé plus cher
- ★ N'essayez pas de tout vendre à gros prix tout le temps; il y a toujours différents niveaux de qualité qui commandent aussi différents prix



10 Savoir où on s'en va!




- ★ Prendre les moyens pour bien connaître ses revenus et dépenses afin de prendre les bonnes décisions au bon moment
- ★ Quels sont les produits/services les plus rentables ?
- ★ Avoir une vision d'entreprise et l'ajuster dans le temps
- ★ S'évaluer constamment
- ★ Bien s'occuper de son financement et faire les bons investissements !

⑩ Savoir où on s'en va!

- ★ S'évaluer constamment
- ★ Bien s'occuper de son financement et faire les bons investissements !





**« Pour avoir des
résultats que vous
n'avez jamais eus, il
faut faire ce que vous
n'avez jamais fait! »**

Jean-Marc Léger

Bon succès !!



Les kiosques







Country Orchard

Country Store & Bakery



Orchard Shop
& Bakery

DO NOT
ENTER

**APPLE
HOLLER**



RESTAURANT
& Show place





ROYAL OAK SNACK BAR

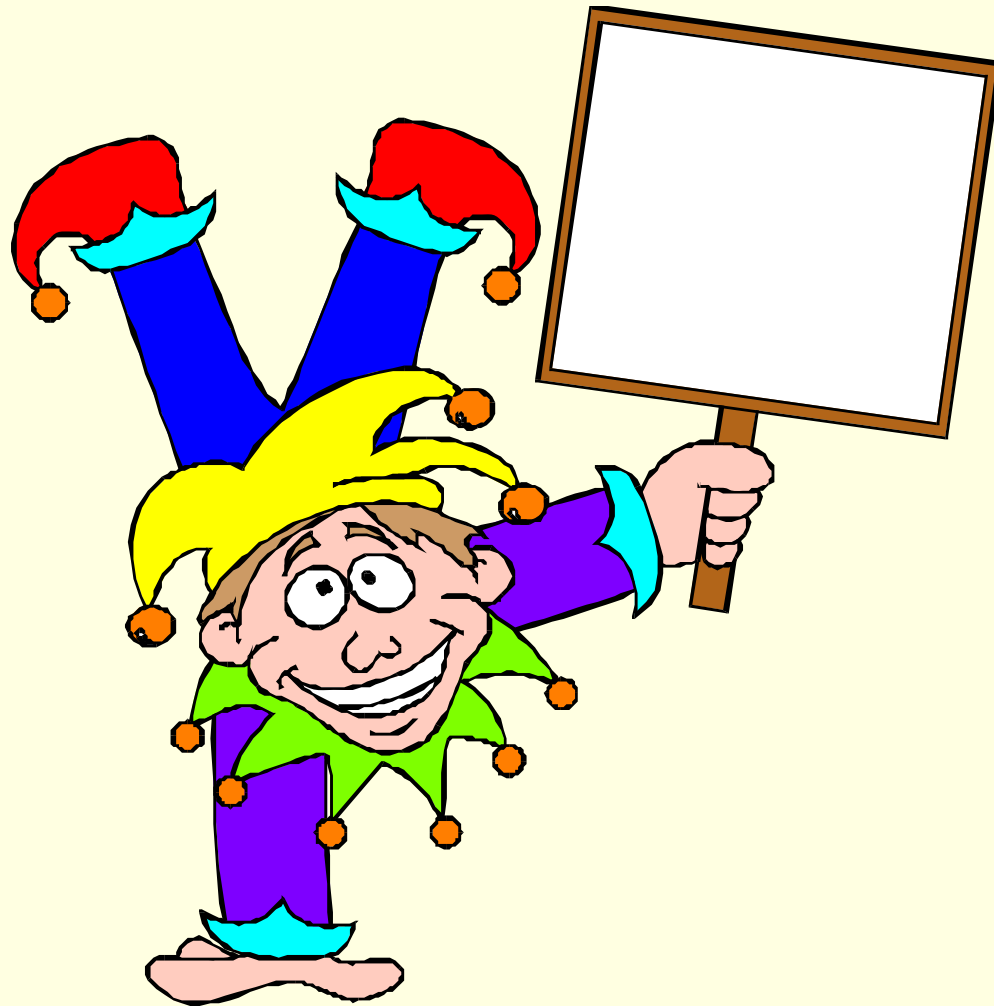
ROYAL OAK FARM
APPLE WOOD
SMOKED BRATS
SWEET
CORN on the COB







Les enseignes



BORZYNSKI'S

Farmer

MARKET

OPEN



Apple Orchard



Corn Maze



Bakery



Christmas Trees

KUIPERS



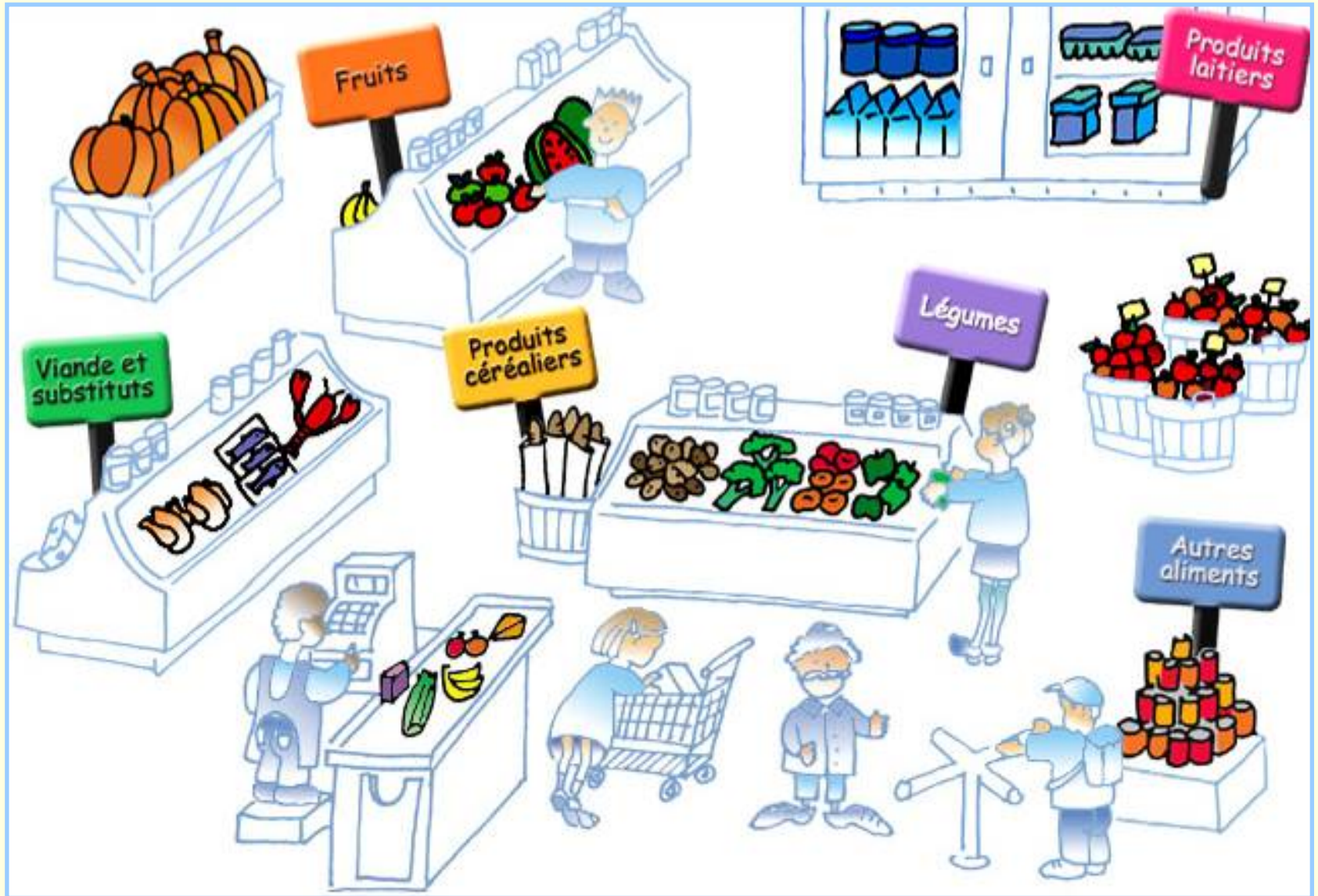
APPLE ORCHARD



ENTRANCE

Open Sept. 1 - Dec. 16
Closed Mondays

Étalages / magasins





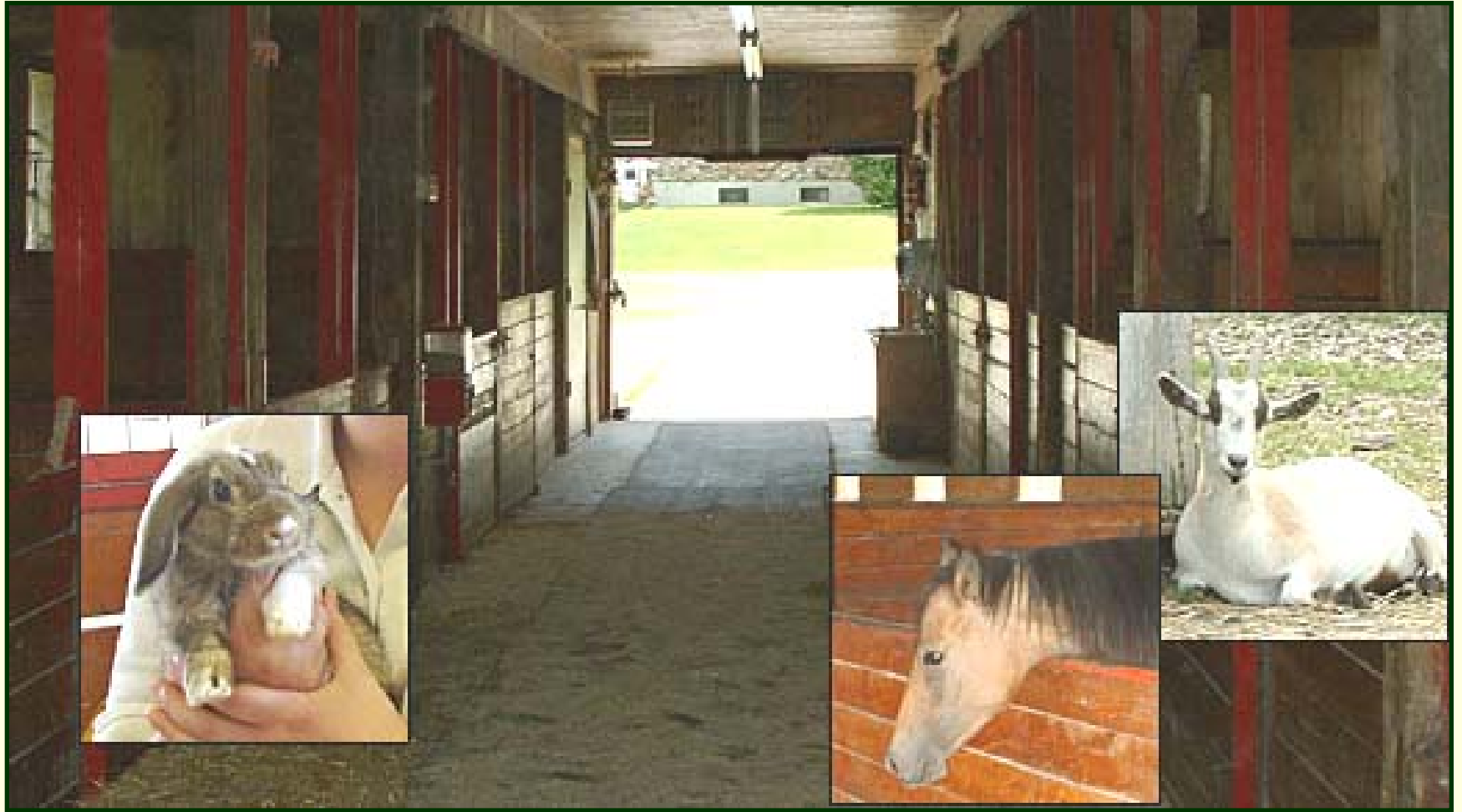


Dill Mustard
Peach Pecan Dressing
Apple Salsa
Tortilla Chips
It's "Appleicious"!





Mini-fermes





PETTING ZOO









Les jeux d'enfants











Two women standing near the tractor. One is wearing a white long-sleeved shirt and black pants, the other is wearing a red t-shirt and blue jeans.

Two women standing near the tractor. One is wearing a white long-sleeved shirt and black pants, the other is wearing a red t-shirt and blue jeans.

Sign on the barn: "We have the best of the best in the state of Texas."

11

DEW



Labyrinthe dans le maïs





Promenades





Autres activités



