

POURQUOI LE MARKETING EST ESSENTIEL POUR VOTRE FERME

- ✓ Chaque vente manquée est une opportunité perdue :
Si vos clients ne vous trouvent pas, ils achèteront ailleurs.
- ✓ Le bouche-à-oreille n'est pas une stratégie :
Il doit être soutenu par des actions marketing claires.
- ✓ Un marketing structuré = plus de clients, plus de revenus, moins de stress.

5 STRATÉGIES MARKETING À APPLIQUER DÈS AUJOURD'HUI

1 Fidélisez vos clients actuels

- ☛ Créez une relation durable : Ne laissez pas un client acheter une seule fois sans le recontacter.
- 💡 Action immédiate : Envoyez un email ou un message aux clients existants avec une offre exclusive.

2 Clarifiez votre offre et votre message

- ☛ Vos clients comprennent-ils vraiment ce que vous vendez ? Votre message doit être simple et accrocheur.
- 💡 Action immédiate : Revoyez la page d'accueil de votre site ou votre bio Instagram – est-ce évident ce que vous proposez ?

3 Optimisez votre visibilité en ligne

- ☛ SEO, Google My Business, réseaux sociaux – Assurez-vous que votre ferme est facile à trouver.
- 💡 Action immédiate : Mettez à jour votre fiche Google My Business et postez une photo récente de votre production.

4 Facilitez l'achat et réduisez les frictions

- ☛ Vos clients doivent pouvoir acheter en 1 ou 2 clics maximum (site web, réseaux sociaux, points de vente clairs).
- 💡 Action immédiate : Testez votre processus de commande – est-il fluide ou y a-t-il trop d'étapes ?

5 Soyez présent et engagez votre audience

- ☛ Un bon contenu génère des ventes – Partagez votre quotidien, vos produits, vos valeurs.
- 💡 Action immédiate : Faites une courte vidéo ou un post montrant les coulisses de votre ferme et partagez-le aujourd'hui.