

Laat je klanten proeven van je producten

Wat?

Laat je klanten proeven van je producten en geef hen meteen de meest essentiële informatie mee: de smaak.

Waarom?

Eens de consument kennis maakt met de smaak van je producten, zal die ook ze ook makkelijker kopen. En dat is niet verwonderlijk: je producten kunnen er bijzonder lekker uitzien en vakmanschap uitstralen. Uiteindelijk zal vooral de unieke smaak ervoor zorgen dat je product gekocht wordt.

Hoe?

- Breng de klanten op de hoogte via een folder, via je website, en sociale media.
- Hou rekening met het profiel van je klanten:
 - Komen er vaak kinderen langs met hun ouders/grootouders, zet dan in op kindvriendelijke degustaties.
 - Zijn de klanten vooral oudere mensen, zet dan in op gezonde degustaties of nostalgie bv. vergeten groenten, suikervrije zuivelproducten
- Zorg voor een verzorgde presentatie:
 - Vul regelmatig aan met verse producten in plaats van een grote hoeveelheid ineens te presenteren. Zo blijft alles kraakvers.
 - Voorzie indien nodig servetjes, stokjes of lepeltjes. Kies voor duurzame, recycleerbare materialen.
 - Kies voor een geschikt plekje in je winkel(of kraam)
 - Zet de naam van het product goed zichtbaar voor de klant
- Een degustatie heeft een instant effect: voorzie zeker voldoende voorraad van het geproefde product.

Doen!

- Geef een woordje uitleg: hoe het gemaakt/geteeld/gekweekt wordt, ingrediënten, ...
- Geef een recept mee waarin de geproefde producten worden gebruikt.
- Organiseer je activiteit tijdens de Week van de Korte Keten en registreer deze
- zelf via <https://weekvandekorteketen.be/activiteiten/activiteit-toevoegen/>

Niet doen

- De actie stoppen na één dag. Laat je actie voldoende lang lopen om zoveel mogelijk klanten te bereiken.