

Distribué par :



ÉDITO

Bonnes fêtes de fin d'année. Réussissez cet événement qui permet de faire un chiffre d'affaires conséquent en développant une gamme très large de produits dont les exotiques qui sont à l'honneur. Les agrumes sont leaders principalement la clémentine. Les endives et les tomates sont les légumes en tête. Pensez à vos clients en décorant le rayon pour l'inciter à faire la fête. Notez aussi que le ramadan commence en fin décembre.

CLÉMENTINES & Cie

La vente est très forte, car c'est un agrume très prisé pour Noël. Vous pouvez référencer les clémentines d'Espagne, en filet et en vrac (gros calibre) ainsi que les clémentines avec feuilles de Corse qui donnent un cachet spécial à ce produit. L'hybride Clémenvilla est aussi présent, ce qui permet de référencer les références car les prix sont différents. Précisez clairement les noms pour éviter les confusions.

ENDIVE

Pour réussir vos ventes, vous devez référencer du vrac en marque de qualité. Pour développer du chiffre, il faut mettre en T.G. des sachets kg et même 2 kg, sinon proposer un duo de 2 sachets kg à prix attractif par rapport au sachet seul. Pendant la période entre les réveillons, si les cours sont très bas, les ventes en colis entiers sont à tenter, car les quantités consommées sont importantes dans les foyers en fête.

BANANE

C'est l'exotique le plus banal, mais aussi le plus important en chiffres. Là aussi référencez le vrac en extra, des sachets en catégorie I pour un premier prix et des sachets en extra pour une clientèle plus sophistiquée. Les

chocs sont très préjudiciables à la qualité des bananes, soignez les mises en rayon, évitez de jeter les cartons pleins et triez souvent.

CITRONS

Référencez du filet kg et 2 kg car les huîtres sont exigeantes en jus de citron. Cet agrume va faire un bond en avant en quelques jours, il ne faut pas rater sa vente.



Ce n'est pas la saison et pourtant pour les fêtes, elle est souvent utilisée pour les entrées. Les arrivages sont méditerranéens comme le Maroc et l'Espagne. Les mises en avant seront donc faites les quelques jours précédents les deux réveillons du mois. Bien sûr, les promotions en deux kg barquettés ou en " pesée double kg " seront favorisées. Des ventes de volumes comme au marché forain, voilà une nouvelle dynamique !

© PB Conseil