

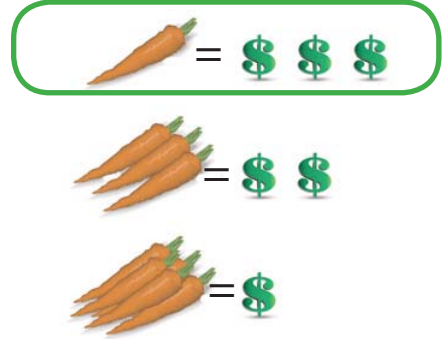
Gợi Ý Khi Bán Hàng Tại: Chợ Nông Sản

Loạt Gợi Ý về Thị trường của NCAT

Chợ nông sản là những điểm bán lẻ tạm thời chủ yếu mở ngoài trời, là nơi để nông dân trao đổi hàng hóa của họ vào thời gian và địa điểm nhất định. Các chợ nông sản đang ngày càng trở nên phổ biến ở vùng nông thôn và có thể trở thành điểm buôn bán khởi đầu tốt cho các nông dân mới vào nghề.

Với hình thức chợ này, bạn có thể mong chờ:

- Số lượng sản phẩm thấp hơn.
- Giá cả từng đơn vị sản phẩm cao hơn.



Lợi Thế:

- Bạn có thể nhận được tiền nhiều hơn cho mỗi đơn vị bởi bạn bán trực tiếp cho khách hàng.
- Bạn sẽ có thể linh hoạt hơn về mức độ đa dạng và số lượng sản phẩm bạn mang đến phiên chợ.
- Không có gói hay mức sản phẩm tiêu chuẩn nào khi bán, nhưng sản phẩm của bạn phải có chất lượng cao.
- Tương tác trực tiếp giúp bạn tìm hiểu nhu cầu của khách hàng.
- Bạn có cơ hội xây dựng một cơ sở khách hàng thân thuộc, bao gồm cả các đầu bếp trong địa phương.

Cần Nhớ:

- Số lượng bán được sẽ thay đổi tùy vào mức độ nổi tiếng của một chợ nhất định. Hãy nghĩ đến việc kết hợp vận chuyển sản phẩm đến các điểm tiêu thụ khác trong khu vực để tăng doanh thu và hiệu quả.
- Giá nhân công có thể sẽ khá cao (thời gian và việc di chuyển đến và khỏi chợ, thời gian di chuyển khỏi trang trại).
- Nếu bạn bán hàng tại nhiều chợ nông sản, lịch bán sẽ đòi hỏi khá chặt.
- Để bán được ở các chợ nông sản nổi tiếng, cần có sản phẩm độc quyền.
- Để thành công cần có tương tác tốt với cộng đồng.
- Đa phần các chợ nông sản có quy định và quy trình đăng ký phải tuân theo. Ví dụ, ở California bạn phải đăng ký dưới danh "nhà trồng trọt được cấp phép" với ủy viên nông nghiệp của hạt trước khi được phép bán tại chợ nông sản được cấp phép.



Hình chụp: Rex Dufour, NCAT

Các Gợi Ý Khi Bán Hàng tại Chợ Nông Sản:

★ Có một dàn sản phẩm thu hút và biển chỉ dẫn rõ ràng tại quầy bán.

- Đảm bảo rằng bạn có một nguồn cung ứng sản phẩm liên tục.
- Cân nhắc cho khách thử mẫu sản phẩm nếu quy định địa phương cho phép.
- Thiết lập một hệ thống dịch vụ để khách hàng không phải xếp hàng chờ lâu.
- Đầu tư vào một cái cân dùng vào không chỉ việc cân đo mà còn để xác định giá bán. Một cái máy tính in số ra bằng giấy cũng là một công cụ hữu ích.
- Tham quan các chợ theo mùa để tìm hiểu chợ bạn đang bán thiếu gì để bạn có thể cung ứng.
- Mở rộng mùa bán của bạn đối với các sản phẩm phổ biến trước hoặc sau mùa chính. Làm vậy sẽ tăng doanh số bán và thu hút khách hàng đến với quầy của bạn hơn.

Những Câu Hỏi Mẫu Chốt Bạn Nên Tự Đặt Ra:

★ Tôi có thích làm việc nơi công cộng không? Nếu không thì tôi có thể thuê ai thân thiện và biết cạnh tranh cho quầy bán của mình không?

- Các chợ nông sản gần nhất nằm ở đâu? Họ có nhận thêm quầy bán không?

★ Những chợ nông sản này có đủ khách hàng để quầy bán mới thu được lợi nhuận không?

- Những quầy khác bán gì? Tôi thích hợp bán gì?

★ Tôi sẽ dành ra bao nhiêu thời gian ở chợ nông sản? Ngày bán của tôi bắt đầu và kết thúc mấy giờ? Tôi có chấp nhận làm như vậy mỗi tuần không?

- Quy trình đăng ký của chợ nông sản này là gì? Các quy định như thế nào? Ví dụ, tôi có thể bán sản phẩm mà tôi không trông không?

Nguồn Tài Liệu:

• Các xuất bản của ATTRA

Giá thành thay đổi theo từng tái bản. Nhiều bản được miễn phí. Một lần đăng ký với giá khá rẻ sẽ cho bạn quyền tiếp cận hơn 350 bản phát hành và cơ sở dữ liệu.

www.attra.ncat.org

- Scheduling Vegetable Plantings for Continuous Harvest (2008) (Lên Lịch Trồng Trọt Rau để Thu Hoạch Liên Tục)
- Season Extension Techniques for Market Gardeners (2005) (Kỹ Thuật Mở rộng Vụ Mùa cho Nhà Vườn kinh doanh Chợ)
- Postharvest Handling of Fruits and Vegetables (2000) (Xử Lý Rau Quả Sau Thu Hoạch)

• Tìm Chợ Nông Sản bằng cách dò danh bạ trực tuyến của USDA:

<http://apps.ams.usda.gov/FarmersMarkets>

• Tờ tạp chí "Growing For Market" cung cấp ấn bản miễn phí "Buôn Bán tại Chợ Nông Sản"

www.growingformarket.com/categories/SellingAtFarmersMarkets

• Trang web Local Harvest là một danh bạ toàn quốc cho các trang trại nhỏ, chợ nông sản, và các nguồn thực phẩm địa phương khác. Trang web giúp người dùng trực tiếp mua những gì họ muốn từ các chủ trang trại và chủ trại gia súc cung ứng sản phẩm đó. www.localharvest.org



Hình chụp: Rex Dufour, NCAT

Bản gợi ý này được tạo lập qua sự trợ giúp của Dina Izzo, Dịch Vụ Sản Xuất Hữu Cơ Bludog.

Quá trình phát triển tài liệu này được hỗ trợ thông qua USDA/NIFA/OASDFR
www.outreach.usda.gov/oasdrf



Gợi ý khi bán hàng tại: Chợ Nông Sản

© 2012 Trung Tâm Quốc Gia về Công Nghệ Tương Thích —NCAT
bởi Marisa Alcorta, Rex Dufour, và Tammy Hinman,
Nhà sản xuất NCAT: Karen Van Epen

Ấn bản này có mặt trực tuyến tại www.attra.ncat.org
IP543, Khe 566, Phiên bản 061517