

Ganar dinero con la venta de frutas y vegetales: Consejos para los pequeños comerciantes de alimentos

Aquí hay algunos consejos* de How to Make Money Selling Produce (Cómo ganar dinero con la venta de frutas y vegetales).

Estas estrategias, organizadas por las cuatro P de mercadeo, son eficaces incluso si su negocio es pequeño.

Vea este vídeo para obtener más información: <https://youtu.be/38Lh2ySvhQk>

Producto

Escoja los productos adecuados. Escoja las frutas y vegetales que sean menos perecederos. Las verduras como papas, cebollas y zanahorias y las frutas frescas como manzanas, naranjas, y bananas son buenas opciones. Uno o dos artículos de temporada pueden hacer que la presentación sea más interesante. Compre frutas y vegetales en paquetes al mayor para obtener el mejor precio y compre sólo lo que cree que se vaya a vender. Algunas buenas fuentes de productos son sus proveedores regulares, tiendas mayoristas (por ejemplo, Costco), y los mercados de agricultores.

Mantenga la frescura con un almacenamiento adecuado. Guarde los productos que se deterioran fácilmente tales como las verduras y las frutas frescas en un refrigerador todas las noches. Estos artículos deben cubrirse con un paño húmedo y almacenarse en recipientes herméticos para evitar la deshidratación y mantener la frescura. Las frutas y vegetales que deje afuera también deben cubrirse.

Mantenga suficiente cantidad de alimentos.

- Retire las frutas y vegetales dañados o de mala calidad. Los clientes tienen menos deseos de comprar frutas y vegetales si los ven junto a productos deteriorados. Por lo tanto, puede ganar más dinero si elimina los pocos alimentos defectuosos.
- Ofrezca bolsas de frutas y vegetales que incluyan algunos alimentos que están próximos a su fecha de vencimiento y ofrezca estas bolsas con un descuento. Los frutas y vegetales en bolsas se venden más que los individuales, ya que son más convenientes y ofrecen a los clientes la sensación de que nadie los ha tocado. Ofrecer artículos en bolsas y artículos individuales aumenta las ventas en general.
- Ofrezca muestras de alimentos para generar interés.



Precios

El precio de las frutas y vegetales individuales deberán ser 3 veces más que los productos al mayor.

Este cálculo incluye la pérdida de productos dañados y aún así le permite obtener una pequeña ganancia. Cuando haga la fijación de precios de frutas y vegetales, utilice un número redondo y trate de evitar poner los artículos en oferta, porque los clientes se acostumbrarán a ese precio barato y luego no querrán comprar los artículos a precio regular.

Puesto

Comunique abundancia. Mantenga los estantes llenos ya que a los clientes les gusta sentirse como si pudieran seleccionar de los mejores y productos más nuevos. Algunas formas creativas de dar la sensación de abundancia consisten en utilizar cestas bajas, rellene el fondo de las cestas, y use varios niveles de exhibición (por ejemplo, mesas bajas y altas).

Promoción

Utilice señales claras y limpias, con los precios. Marcar los precios claramente es importante, ya que una gran parte de los clientes temen preguntar por los precios. La señalización limpia y consistente da el mensaje a los clientes de que usted tiene un producto de alta calidad. Sea creativo con la señalización; resalte los elementos nuevos o de temporada u ofrezca alguna información sobre el productor.

Anime a sus clientes. Puede crear entusiasmo colocando un cartel en el exterior de la tienda, destacando un producto nuevo, preguntándoles a los clientes qué artículos quieren ver y promoviendo frutas y vegetales próximos a llegar para incentivar a los clientes a regresar.

* Consejos de Joe Rossi de Rossi Farms



NYS Obesity Prevention
Center for Excellence



Creating Healthy Schools
and Communities