ACERCAR ALIMENTOS
DE PRODUCTORES A CONSUMIDORES
MESA DE ARTICULACIÓN INTERMINISTERIAL

Recomendaciones de buenas prácticas para comercialización en ferias

Primeras ventas locales

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
Argentina

Recomendaciones de buenas prácticas para comercialización en ferias

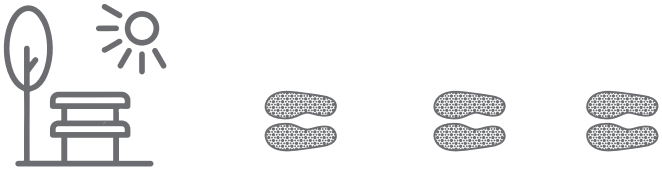
Primeras ventas locales

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
Argentina

Recomendaciones de buenas prácticas para comercialización en ferias

Primeras ventas locales

- Para puestos en la vía pública y al aire libre, **aprovechamiento de espacios abiertos**, entre puestos (1,5mt) y entre las personas.



- **Cubrir la mercadería del puesto con toldos, con tapas transparentes, con mosquiteros.**

- Se dispone una **distancia mínima entre puestos de 3mts y la distancia mínima entre personas de 1 mt. e ideal 1,5 mt**.

- **Evitar las aglomeraciones de gente en el puesto.**

- Medida de higiene personal y de seguridad: **Usar de barbijos/ tapabocas/cofia en el pelo/guantes de látex en los puestos de venta.**

Recomendaciones de buenas prácticas para comercialización en ferias

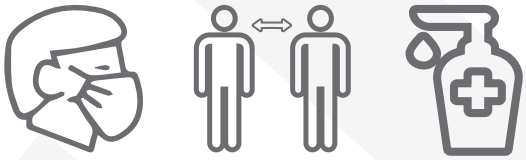
Primeras ventas locales

- **Lavado de manos en forma frecuente con agua y jabón blanco o el uso de alcohol en gel**, según las recomendaciones debidas. **Cada feriante deberá contar con un kit de higiene personal**.

- **Higienizar frecuentemente las tablas/mesas/sillas/posnet y cualquier otro elemento con alcohol diluido con agua (70/30).**

- **Fomentar pago con tarjeta o medios electrónicos** para evitar el contacto con el personal en la caja.

- •**Exhibir** en cada puesto las **recomendaciones básicas de prevención del coronavirus** para que toda persona que realice sus compras conozca lo que debe hacer.



FUENTE: LINEAMIENTOS DE BUENAS PRÁCTICAS PARA LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA PARA EL COVID-19 (elaborados por MAGYP, INTA y SENASA. https://www.argentina.gob.ar/agricultura/covid-19).

Tips para vender más en el puesto

¿Qué es la venta y por qué compra la gente?

La venta es un vínculo rápido, de confianza ciega.

El cliente viene por única vez y debe salir con tu producto vendido.
La gente compra porque...

a) Conoce el producto.
b) Porque le gusta el producto.
c) Porque tiene necesidad del producto.

En el puesto:

Siempre comunicate con tu posible comprador:
Contale cómo hiciste tu producto, quiénes participaron en la producción o los esfuerzos que hacen para estar en ese lugar.

Siempre hablale al que toma la decisión. La clave es saber, por ejemplo:

¿Quién cocina en la casa?
¿Sabés cómo usar este producto?

Preguntale sus gustos, ¿qué le atrajo de tu puesto o cómo va usar el producto?

En síntesis, brindale información sobre tu producto:

a) Cómo lo hiciste.
b) Cómo lo debe guardar.
c) Cómo lo puede pagar (exhibir si tenés posnet. Proponé descuentos por compras de 3, 5 ó 10 unidades).
d) Sugerile cómo cocinarlo, guardarlo o comer.
e) Ofrecele una receta sencilla.
f) Aclarale si haces ventas online, Whatsapp, Facebook, y dale tus datos.
g) Si podés, ofrecé una degustación de tus productos.
h) Poné la etiqueta con datos claros y, sobre todo, de contacto.

Recordá que la venta se produce de una vinculación que debe generar confianza entre dos desconocidos.

Cómo debes presentar tu espacio de venta

•Exhibí la mercadería de manera ordenada, con el precio a la vista por unidad, por oferta o por grupos de necesidades.

•No dejes que la mercadería esté al sol o que tenga calor en el puesto.

•Si vendés frescos, siempre:

a) En heladeras exhibidoras,
b) transportalos con refrigeración o en cajas térmicas,
c) jamás nada debe estar a la intemperie.
d) Usá campanas, mamparas o heladeras vitrinas.

•Siempre atendé con barbijo, guantes, cofia en el pelo, delantal y mangas largas.

Ministerio de Agricultura,
Ganadería y Pesca
Argentina

ACERCAR ALIMENTOS
DE PRODUCTORES A CONSUMIDORES
MESA DE ARTICULACIÓN INTERMINISTERIAL