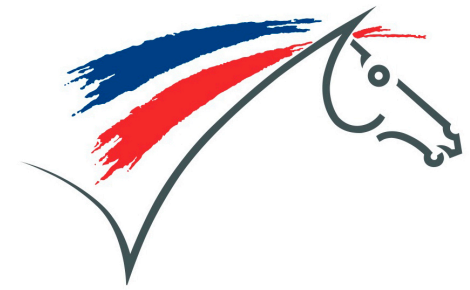


LA VENTE ADDITIONNELLE !



FEDERATION FRANÇAISE
D'EQUITATION



Nous avons des métiers qui se ressemblent, nous proposons des prestations, des services et nous sommes face à une clientèle toujours plus exigeante.

Nous devons nous renouveler, et adapter notre offre, être compétitif pour réussir et tenir...

Les gens consomment différemment, il se lasse, il zappe plus vite, ils comparent les tarifs mais pas seulement ils souhaitent aussi être accueillis, reconnus, et que l'on personnalise leur prestation.



La vente additionnelle.

C'est vendre un produit supplémentaire ou complémentaire, il existe 2 formes de ventes additionnelles.

1. La première c'est vendre un accessoire, un service lié directement à votre activité...Ce que vous faites déjà sûrement:
 - Création d'une boutique, d'un point de vente d'accessoires, (bombes, bottes, équipements, livres...).
 - Des ballades ludiques, adaptées à vos visiteurs.

2. La seconde c'est de profiter de la présence de votre clientèle pour lui vendre un produit ou une prestation qui n'est pas forcément le but de sa visite.

Il faut donc innover, et ne pas hésiter à sortir de sa zone de confort, créer des liens autre que le milieu de l'équitation, du milieu sportif:

- Etre à l'écoute de la clientèle, pratiquer l'écoute active.

- Créer un réseau, autour de vous avec des partenaires

Les restaurateurs, les agriculteurs, les vignerons, les photographes, les fleuristes, les associations, les écoles...

- Créer des offres différentes.

Exemples :

- Vente de produits locaux sur votre site (jus de fruits, confitures, miel...)
- Proposer un panier pique-nique en collaboration avec un restaurateur, une prestation complémentaire pendant une ballade.
- Organiser des goûters d'anniversaire pour les plus jeunes avec la participation de votre pâtissier ou boulanger.
- La possibilité de faire des photos de mariage sur votre site pour des passionnés.
- Travailler avec des associations, des écoles pour vendre une prestation ou faire des échanges pédagogiques ou sportifs qui permettront de vous faire connaître, de fidéliser une nouvelle clientèle.

...



Organiser et piloter votre force de vente pour atteindre vos objectifs de chiffre d'affaires.

C'est avant tout un travail d'équipe, chaque acteur, chaque membre de l'équipe a son rôle à jouer.

Les moniteurs, les enseignants sont les meilleurs ambassadeurs pour suggérer, conseiller et valoriser leurs savoirs faire auprès de la clientèle.

C'est donc à vous directeurs de centre de mettre en place des actions, une organisation et une stratégie commerciale.

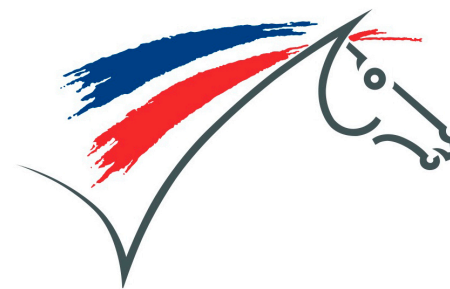


- *Se réunir régulièrement pour ensemble étudier la nouvelle offre.*
- *Créer une argumentation commerciale adaptée.*
- *Définir le rôle de chacun.*
- *Former, accompagner, et valoriser votre équipe.*
- *Créer un fichier clients pour mieux les informer.*
- *Utiliser des moyens de communication pour rendre visible votre nouveau produit (mettre à jour le site web, créer une news letter, distribution de flyers...).*
- *Animer sur site (faire des démonstrations, des journées portes ouvertes...)
pour promouvoir votre nouvelle offre.*
- *Utiliser des packages, comme un menu en associant les offres adaptées.*

Résumons en quelques principes la vente additionnelle pour améliorer votre chiffre d'affaires c'est :

- ECOUTER
- SUGGERER
- INFORMER
- PROMOUVOIR
- RESTER DANS UNE GAMME DE PRIX CORRECTS
- PARTAGER LE FRUIT DE VOS EFFORTS.

MERCI A TOUS.



FEDERATION FRANÇAISE
D'EQUITATION