



Opération
Pamplemousses.

Opération
Bio de Sicile

Mémo pour réussir votre Opération

La réussite de l'Opération dépend de l'engagement et de l'organisation des élèves ou des participants.

Pour réussir il faut :

Un leader qui : Organise, Encourage, rappelle les objectifs , Réunit le groupe régulièrement autour du projet et de la vente.

• 1. Informer :

Informez les participants des qualités gustatives exceptionnelles des agrumes choisis, de leur origine et de leur conservation. Leur présenter la vidéo, leur distribuer le document de présentation de l'Opération, me faire intervenir.



• 2. Communiquer :

- Affiches :

Utiliser les affiches mises à disposition sur le site.

Les disposer pendant la prise de commande sur les lieux de passage

Les utiliser pour signaler le lieu où venir chercher ses fruits et en profiter pour rappeler la date de distribution

- Dépliants :

Les mettre à disposition des participants potentiels (accueil, lieux de passage, salle de réunion). Les télécharger sur le site si nécessaire

- Mails/Intranet/"scol'info" :

. Envoyer une information à l'ensemble des membres de l'établissement, de l'association, parents d'élèves etc ... et joindre un bon de commande à compléter.

. Puis une seconde information pour signaler que la date limite de réception des commandes approche.

. Et enfin une dernière information pour rappeler la date de livraison 5 jours avant la livraison.

- Réseaux sociaux : Utiliser et partager sur les réseaux, vous pouvez utiliser les visuels mis à disposition sur le site de l'Agumerie et compléter avec vos commentaires.

• 3. Stimuler :

- Organiser un concours, le meilleur vendeur sera récompensé !

N'hésitez pas à nous faire part de votre projet.

- Créer et gérer une liste de contacts.

- Demandez un engagement concret à chacun, définissez des rôles, responsabilisez...

• 4. Conseils :

- Plus il y a d'élèves, de participants, plus vous vendrez

L'opération peut se faire sur une classe ou sur plusieurs, sur toute l'école, sur tout un club de sportifs etc...

- Exploiter l'expérience d'une année pour grandir l'année d'après (mailing liste, fidélisation, suivi des contacts)