



EENVOUDIGE TIPS VOOR EEN SUCCESVOLLE OPEN DAG

U heeft zich natuurlijk niet voor niets aangemeld om mee te doen met Lekker naar de BioBoer. **Biologische voeding heeft meerwaarde!** En dat gaat u de consumenten laten zien tijdens hun bezoek aan uw boerderij.

Een goed georganiseerde dag bepaalt de indruk van de consument. Omdat wij u hier graag bij willen helpen, hebben we een aantal handige en eenvoudige tips op een rijtje gezet. Succes gegarandeerd!

Doel van uw Open Dag

- Bepaal van tevoren uw **doelstelling**. Waarom doet u mee met 'Lekker naar de BioBoer!'?
- Focus tijdens de open dag op uw doelstelling. Als u reclame wilt maken voor uw huisverkoop, laat dan tijdens de rondleiding al zien waarom mensen uw producten zouden moeten kopen (smaak, vergeten groenten, voedsel uit de regio, diervriendelijk, enz.). Noem de openingstijden van uw winkel en laat de winkel zien tijdens de rondleiding. Bied bezoekers de mogelijkheid contactgegevens in te vullen, bijvoorbeeld op een gastenlijst, om op de hoogte te blijven van uw activiteiten.
- Een open dag is een uitgelezen kans om mensen te overtuigen van de **meerwaarde van biologisch**. Maak het verschil met gangbaar duidelijk door bezoekers te laten proeven, voelen en ruiken. Daarnaast is het belangrijk dat de bekendheid van het Europese biologische logo omhoog gaat. Op de promotiematerialen vindt u steeds het Europees biologisch logo. Wilt u dit logo zichtbaar maken en hier tijdens de rondleiding aandacht aan geven?
- Als u eerdere jaren heeft meegedaan, probeer dan niet elk jaar hetzelfde te doen. Zorg voor **afwisseling**, zodat bezoekers steeds opnieuw geïnspireerd raken.
- Geef alle bezoekers het gevoel dat ze **welkom** zijn. Ontvang ze bijvoorbeeld met iets lekkers, vertel hen op welke tijden er speciale activiteiten zoals een rondleiding zijn, etc.
- Laat duidelijk zien wie de **gastheer/gastvrouw** is. Bijvoorbeeld door bedrijfskleding of de button van Lekker naar de BioBoer.



Reclame voor uw bedrijf

- Als u reclame wilt maken voor uw producten, is het een leuk idee om een **proeverij** te houden. Een blokje kaas, een klein bekertje melk of iets dergelijks geeft mensen een goede indruk. U hoeft natuurlijk niet alles gratis weg te geven. Een broodje hamburger of stukje taart, kunt u prima verkopen! Wel is het van belang dat uw proeverij uit 100% biologische producten bestaat (bijvoorbeeld ook de ketchup bij de hamburger en de suiker in de koffie).
- Geef mensen een reden om op korte termijn terug te komen naar uw **boerderijwinkel**. Een kortingsbon (tot bepaalde tijd geldig) bijvoorbeeld.
- Het is leuk om mensen een folder over uw bedrijf mee naar huis te geven. Misschien heeft u al een **moete folder**? Anders bijgevoegd een opzetje voor een goede folder.

Rondleiding

Een open dag is pas geslaagd met een goede rondleiding. Daarom wat tips om de rondleiding op uw bedrijf zo goed mogelijk te laten verlopen!

- Heeft u nog weinig of geen ervaring met het geven van een rondleiding? Zet de rondleiding van te voren uit en zorg dat alle aspecten van de biologische landbouw op uw bedrijf aan bod komen zodat u uw bezoekers een **gevarieerd beeld** meegeeft. Het kan helpen om voorafgaand aan de open dag wat punten op te schrijven die u graag wilt vertellen.
- Zorg dat de rondleiding niet langer dan **45 minuten** duurt. Mensen hebben op een dag als deze vaak een korte spanningsboog.

Wees duidelijk vindbaar!

- Elk jaar opnieuw krijgt Bionext van bezoekers te horen dat bepaalde bedrijven slecht vindbaar zijn. Zorg dus dat de opgang van uw bedrijf goed zichtbaar is! Misschien kunt u in de buurt wat **bewegwijzering** ophangen. En maak het feestelijk, met bijvoorbeeld ballonnen of spandoeken.
- Bepaal van te voren waar mensen hun auto of fiets kunnen parkeren. Geef de **parkeerplaatsen** ook duidelijk aan met behulp van borden en/of pijlen.
- Indien relevant, verwijs mensen na het bezoek op úw bedrijf door naar deelnemende collega's in uw buurt. Misschien kunt u zelfs **samen iets organiseren!**

OPZET INFORMATIE FOLDER

Doelgroep

Bepaal de doelgroep. Voor wie maakt u deze folder? In dit geval zijn het consumenten die uw bedrijf bezoeken. Het is goed om dit in uw achterhoofd te houden.

Inleiding

Stel uzelf voor: Wie bent u? Wat doet u? Waarom doet u dit? Hoelang al? Maak er een leuk, enthousiast, goedlopend verhaal van.

De inleiding is een korte introductie op het middenstuk, zorg ervoor dat mensen graag verder willen lezen.

Middenstuk

Hierin vertelt u kort wat over uw bedrijf. Vragen die u zich hier bij kunt stellen zijn bijvoorbeeld:

- Wat voor bedrijf is het?
- Hoeveel mensen heeft u in dienst?
- Wat zijn de voordelen van uw bedrijf?
- Waarom heeft u ervoor gekozen biologisch te werken?
- Heeft u een winkel?
- Wat is er in uw winkel te koop?

Bedenk een paar onderwerpen die u graag naar voren wilt laten komen in uw folder. Wat maakt uw bedrijf zo bijzonder? Per onderwerp verzint u een pakkende titel (kopje). Werk de onderwerpen in logische volgorde af. Wanneer u een winkel heeft, kunt u bijvoorbeeld een prijslijst toevoegen.

Tot slot

Bedenk een pakkende slotzin!

Nog wat tips:

- Gebruik geen vaktaal, probeer dingen zo makkelijk mogelijk uit te leggen. Niet iedereen weet wat bijvoorbeeld een melkcarrousel of wiedeg is.
- Houd de folder kort maar krachtig.
- Foto's en kleuren maken een folder levendiger. Maak er geen circus van.
- Voeg het Europese biologische logo toe. Zo herkennen klanten biologische voeding
- Laat de folder altijd door iemand op spelfouten controleren.

CONTACTGEGEVENS BIONEXT

Voor praktische vragen of overleg kunt u een e-mail sturen naar Sabine Horsting bij Bionext. Het e-mailadres is lekkernaardebioboer@bionext.nl

Veel plezier en succes met uw open dag!