



Professionnels, Les Fruits & Légumes bio lancent une nouvelle campagne de promotion pour vous accompagner dans vos ventes !

Les chiffres parlent : les français aiment les produits bio, 4 sur 10 en consomment au moins une fois par mois*. Les consommateurs sont plus que jamais en quête d'informations et de conseils clairs.

Les produits bio relèvent le défi et lancent, en 2008, une campagne triennale d'information et de promotion, avec une signature commune « Consommer bio, c'est voir plus loin ».

Largement dédiée au grand public (SIA, campagne TV) dans sa version ombrelle, elle se décline spécifiquement par filière pour les actions terrain.

Dans ce cadre, les Fruits et Légumes Bio ont choisi d'accompagner les opérateurs du commerce (grossistes, distribution et spécialistes bio), en les informant et en leur offrant les moyens de développer leurs ventes.

* Source : baromètre Agence BIO 2007

En savoir plus ?

www.interfelbio.com
marketingoperationnel@interfel.com
01 49 49 15 15



Guirlande



Kakémono

● Des kits à forte identité sur vos points de vente

Pour attirer l'attention de vos clients et les orienter plus facilement dans vos rayons vers les fruits et légumes bio, **1 800 kits** sont proposés aux professionnels en 2008, adaptés aux différents formats de magasin (stop-rayon, flèche ou guirlande, kakémono, dépliants,...). Un CD des visuels de la campagne est également disponible pour ceux qui souhaitent étendre le programme.



Stop-rayon



Flèche

● Des animations-dégustations attractives et pédagogiques

En 2008, **plus de 900 journées d'animation** conviviales vont rythmer les week-ends sur vos points de vente. Une animatrice proposera des dégustations de produits de saison et informera les consommateurs des spécificités des Fruits et Légumes bio, de façon amusante (petit quiz et cadeau à la clé).



Cadeau quiz

● Pour vous, une information permanente et claire

Des outils d'information pertinents et adaptés à votre type de réseau vous seront envoyés tout au long de l'année : **Newsletters électroniques** (3 par an) et **clé USB** (compilation annuelle des newsletters) pour le réseau GMS ; **Guide d'information** avec des **fiches pratiques** pour le réseau grossistes/détaillants.

Ces outils développeront les thèmes qui vous importent sur le bio : mode d'emploi du bio, actualité sur les produits bio de saison, conseils de vente spécifiques au rayon bio, ... Autant de sujets qui vous éclaireront et vous rendront plus performants, vous et vos équipes !

● Des challenges de motivation

En 2008, 3 concours sont lancés sur 3 réseaux différents (enseignes, grossistes et magasins spécialisés). Les unités ayant obtenu les meilleures ventes seront récompensées !

