



G CONSELLERIA
O MEDI AMBIENT,
I AGRICULTURA
B I PESCA
SERVEIS MILLORA
AGRÀRIA I PESQUERA

ENQUESTA DE SATISFACCIÓ CAMPANYA PROMOCIONAL OPERADORS VENDA DIRECTA

Març 2017



GOIB



Al mes de gener de 2017, s'ha realitzat una enquesta telefònica als operadors de venda directa que disposaven de logotip identificador a la seva explotació (n=15)

Les qüestions foren les següents:

1. Els mesos d'octubre, novembre i desembre de 2016 s'ha desenvolupat una campanya de promoció de la venda directa, ens pot indicar si;

-Està assabentat de la campanya? Si No

-Relaciona les visites rebudes de les darreres setmanes amb la campanya de promoció? Si No

-Podria puntuar la campanya de promoció de l'1 (insatisfactòria) a 5 (molt satisfactòria)?





GOIB



2. Considera que ha augmentat el número de consumidors a la seva explotació d'ençà que s'ha indicat amb el logotip?

Si, molt Si No

3. Quants clients rep per setmana aproximadament?



GOIB



4. Quina és la despesa mitjana que fan els clients (€)?

5. Quin és el percentatge de la seva producció que ven amb el sistema venda directa?



GOIB



6. Podria indicar la seva percepció dels aspectes següents:

	Si	No	No ho sé
El consumidor reconeix el logotip			
La venda directa de cada dia es coneix més			
Fer promoció de manera conjunta a totes les explotacions que fan venda directa és positiu			



GOIB



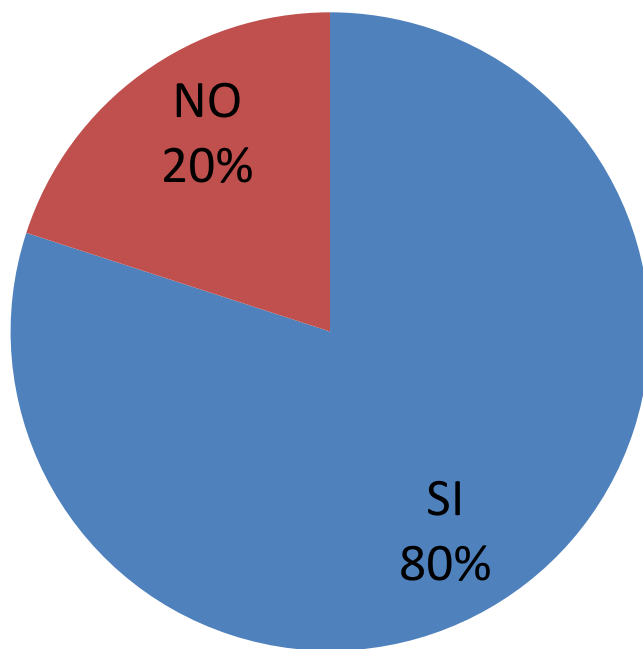
7. Ens podria indicar propostes de millora o suggeriments per a promocionar la venda directa?



GOIB



Està assabentat de la campanya promocional?

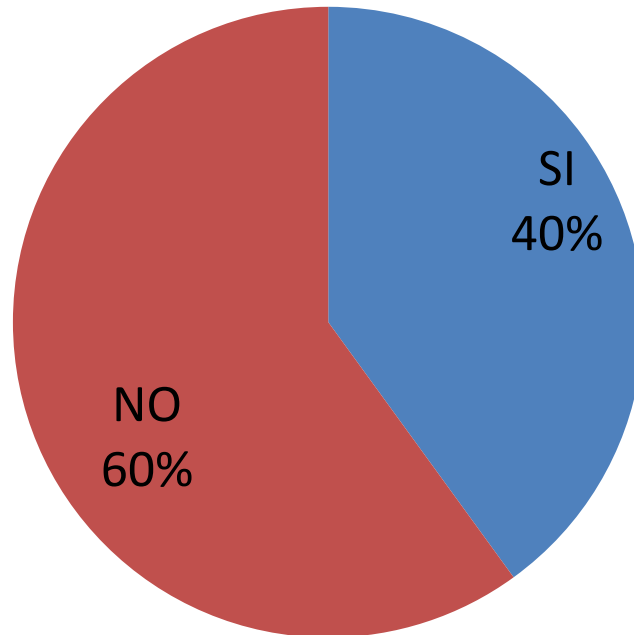




GOIB



**Atribueix les visites rebudes a la
campanya promocional?**



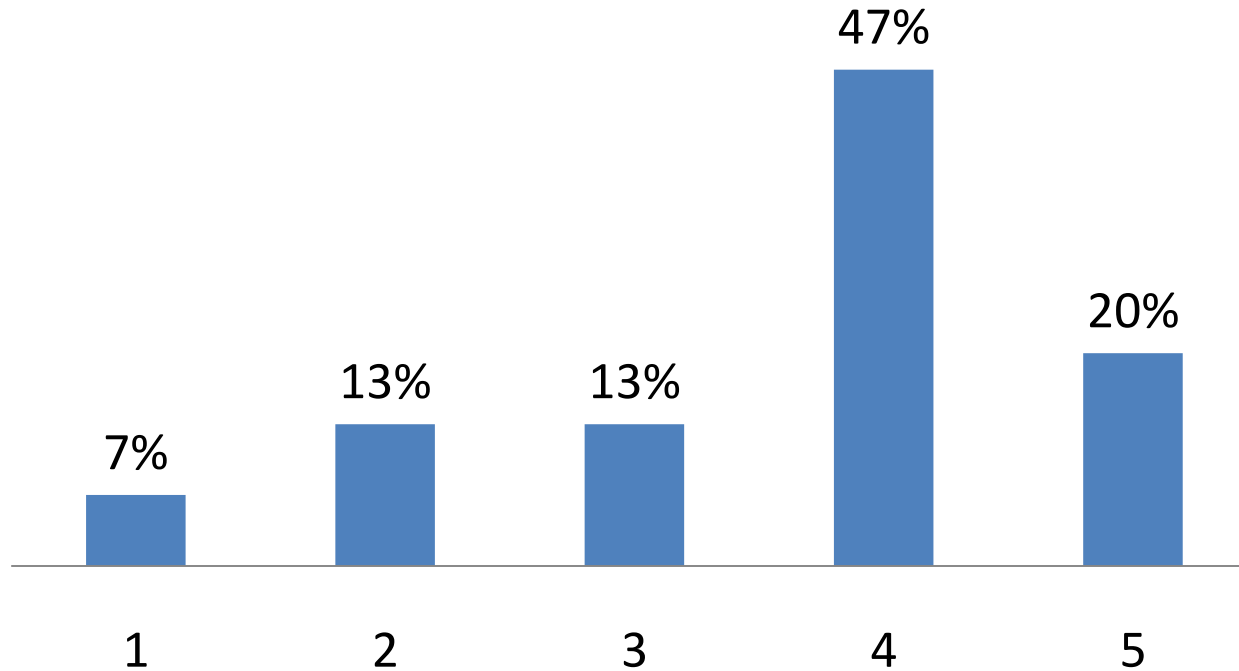


GOIB



Puntuació de la campanya

(1 insatisfactòria 5 molt satisfactòria)

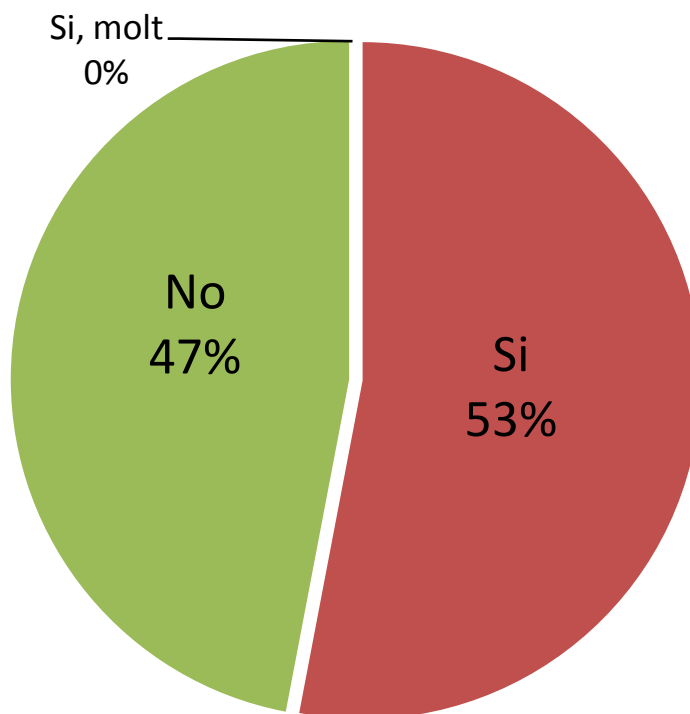




GOIB



**Considera que ha augmentat el núm. de
consumidors d'ençà de la campanya
promocional?**





GOIB
/



Despesa per client, mitjana:

27 €, gran oscil·lació entre 3 € (fruita i verdura) i 130€ (porcella)

Clients setmanals, mitjana:

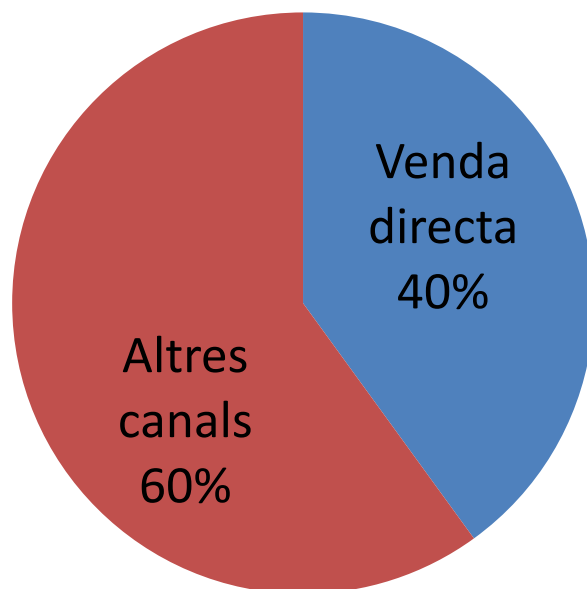
18 clients, gran oscil·lació de 3 a 30.



GOIB



**Quin percentatge de la producció ven per
venda directa? (mitjana en %)**

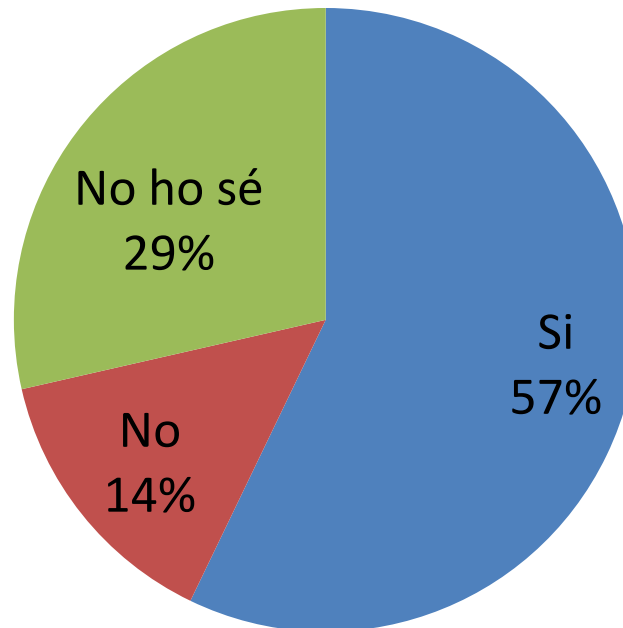




GOIB



Considera que el consumidor reconeix el logotip?

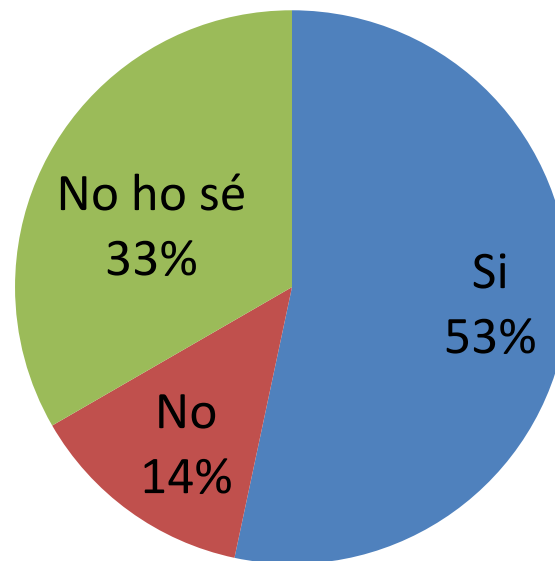




GOIB



Considera que la venda directa cada dia es coneix més?

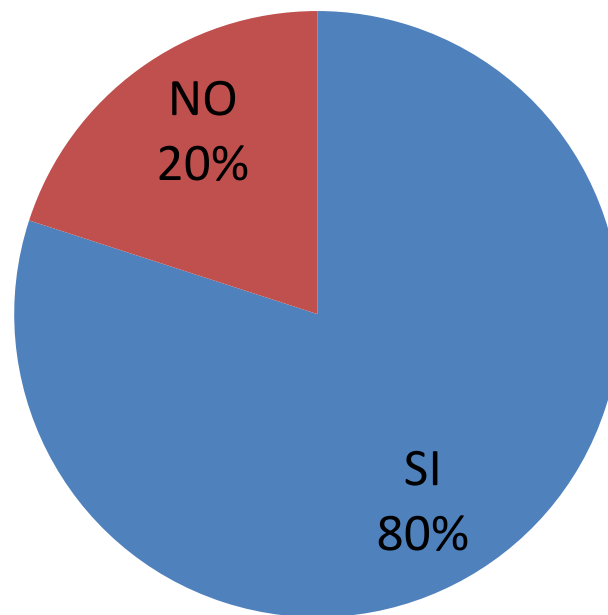




GOIB



Considera que fer promoció de manera conjunta és positiu?





GOIB



Propostes de millora

- Promoure tast a Palma de productes de venda directa.
- Més promoció a televisió, ràdio, xarxes socials.
- Creació d'un identificador de carreteres principals homologat.
- Èpoques recomanades de campanyes promocionals: nadal, pasqua, estiu i octubre.
- Fer un establiment conjunt a Palma on es trobin productes de venda directa.
- El logotip hauria de ser més personalitzat, no només una taronja.
- Més promoció a Menorca
- LA MAJORIA DESTAQUEN LES BOSSES PROMOCIONALS AMB EL LOGOTIP COM UN ÈXIT





G
O
I
B
/

- Un 80% dels operadors afirmen estar assabentats de la campanya promocional.

- El 40% atribueixen les visites rebudes durant la campanya promocional a aquesta.

- El 80% consideren que la campanya és de satisfactòria a molt satisfactòria.

- Un 53% dels operadors considera que ha augmentat el número de consumidors pel sistema venda directa amb la indicació amb el logotip a l'explotació.





GOIB



- Les explotacions de venda directa reben una mitjana de 18 clients setmanals.
- La despesa mitjana dels consumidors és de 27 €.
- Un 40% de les vendes són directes i un 60% per altres canals de comercialització.
- El 57% considera que el consumidor reconeix el logotip.
- El 54% que la venda directa de cada dia es coneix més.
- El 80% considera que fer promoció conjunta és positiu.



GOIB

Es destaca com un èxit les bosses promocionals





GOVERN
ILLES
BALEARS

GRÀCIES PER LA VOSTRA
ATENCIÓ