

Comment réussir sa journée porte ouverte

UNE QUESTION DE PLANIFICATION

Une journée portes ouvertes sur votre ferme, quelle bonne idée pour vous faire connaître davantage!

Bien se préparer

En accueillant plusieurs visiteurs du même coup sur votre entreprise, il est important que divers petits détails soient au point afin de faciliter le déroulement de la journée. C'est votre image qui sera montrée au grand jour et il est important de bien paraître. Votre étable doit être propre et vos animaux doivent être tondus, lavés et identifiés. Si vous désirez, vous pourriez profiter du service gratuit qu'offre Valacta de fournir des cartes d'identification pour toutes vos vaches. Votre compagnie d'alimentation peut également vous appuyer lors de la préparation et de la tenue de cette journée. Renseignez-vous!

Rechercher des commanditaires

Les CAB participent à titre financier régulièrement aux activités comme des portes ouvertes sur des fermes. Cependant, il faudrait penser vous trouver d'autres commanditaires afin d'augmenter encore plus l'envergure de votre évènement (meunerie, banque, épicerie, Agropur, Le Lait, CRAAQ, CLGA, Valacta, Cliniques vétérinaires, CFE, etc.). Contactez la Société Ayrshire du Québec qui vous prêtera du matériel promotionnel sur la race.

Les CAB, c'est quoi ?

Les Cercles d'amélioration du Bétail (CAB) comprennent 72 conseils locaux répartis dans 12 conseils régionaux. Ceux-ci sont très à l'écoute de toute initiative pouvant provenir des éleveurs ou des représentants de races. Les CAB forment en fait le réseau de communication et de promotion du CIAQ. Ils font donc la promotion, la diffusion et la défense des intérêts des éleveurs. Ils ont donc par le fait même la mission de cultiver le sentiment d'appartenance pour l'ensemble des producteurs de lait et de bœuf en faisant la promotion des produits et services du CIAQ. En bref, on peut dire que les CAB ont une structure qui permet de faciliter le contact, la fidélité et une prise d'action régionale. Il faut comprendre que ces conseils ont comme mandat :

- ☑ De promouvoir les produits et les services du CIAQ en organisant ou en collaborant à l'organisation d'activités;
- ☑ De faire des commandites afin d'améliorer la visibilité du CIAQ pour des montants raisonnables;
- ☑ D'encourager les organismes partenaires du CIAQ à se regrouper pour effectuer la vulgarisation de différents sujets auprès de ses membres.

Les CAB locaux ou régionaux ont déjà eu la possibilité d'organiser des journées d'information dans plusieurs régions du Québec, et ceux-ci ont fourni une très bonne aide aux organisateurs des événements. Maintenant, on peut compter sur eux pour :

- ☑ Aider à préparer les invitations parmi les non-membres, en invitant des représentants de compagnies de moulée, des agents de Valacta, et bien d'autres partenaires de l'industrie;
- ☑ Défrayer le repas du midi en partie ou au complet;

- ☑ Commanditer l'évènement par la promotion dans les journaux locaux;
- ☑ Réserver un local ou un emplacement approprié à l'évènement.

Les CAB participent donc à des activités de promotion des produits et des services du CIAQ qui sont ciblés pour chaque groupe de producteurs. Leur aide sera donc adapté à vos besoins et à votre réalité.

Conseils pratiques pour une demande de commandite

- Incluez dans votre demande de commandite plusieurs informations pertinentes sur l'activité : lieu et date, clientèle visée, objectif de l'activité, décrire le rôle que devrait tenir votre commanditaire durant l'activité et prévoir rendre un compte-rendu de l'activité;
- Ne décevez pas vos commanditaires : offrez la visibilité qui se rattache au montant donné;
- N'attendez pas après les autres, prenez les devants, et n'hésitez jamais à soumettre une idée qui vous permettra d'avoir de meilleurs résultats;
- Gardez toujours une bonne communication avec l'ensemble des gens qui travaillent à votre projet.

Participer à la journée Portes Ouvertes de l'UPA, pourquoi pas ?

Mise sur pied en 2002, la journée Portes ouvertes sur les fermes du Québec organisée par l'UPA est devenu un rendez-vous annuel pour les Québécois. Chaque année, l'évènement attire plus de 125 000 personnes à travers le Québec. Si vous décidez de participer à cette activité, vous bénéficierez de nombreux avantages, surtout en ce qui a trait au marketing de l'évènement.