
moulin Calvet

[p]artisan de votre réussite



Depuis 7 générations au service de la boulangerie

Installé à Rignac en Aveyron, moulin Calvet perpétue une tradition familiale fondée sur l'indépendance et l'excellence.

À la tête de l'entreprise depuis 2001, Julien Calvet poursuit le développement du moulin avec des projets ambitieux, consolidant sa place parmi les acteurs majeurs de la région.

Fidèle aux valeurs transmises, moulin Calvet s'engage dans des démarches responsables, filières, sociales, environnementales et qualitatives, au service de farines performantes et d'un écosystème durable.



[en chiffres]

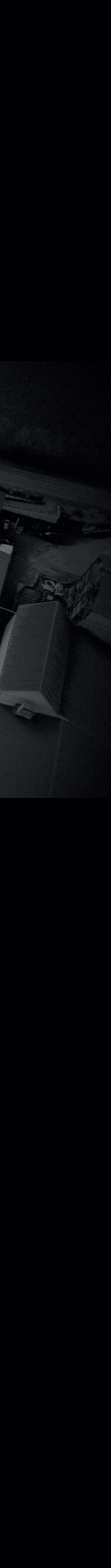
32 000
tonnes de blés écrasés

150 tonnes
capacité de mouture/jour

260 000
quintaux/an

28 silos
de blés ventilés à froid

20 silos
de farine



**NOUS SOMMES CONVAINCUS
QU'UN PARTENARIAT SOLIDE
VA BIEN AU-DELÀ DE LA FOURNITURE
DE FARINE. NOTRE MÉTIER,
C'EST DE VOUS COMPRENDRE,
DE VOUS ACCOMPAGNER
ET DE VOUS AIDER À
RÉUSSIR DURABLEMENT.**

NOUS AVONS MIS EN PLACE DES ACTIONS CONCRÈTES :

- le développement commercial
- la fidélisation de votre clientèle

**NOUS AVONS ENVIE DE VOUS VOIR GRANDIR,
ENTREPRENDRE ET EXERCER VOTRE MÉTIER
AVEC EFFICACITÉ, SÉRÉNITÉ ET FIERTÉ, C'EST ÇA,
ÊTRE PARTISAN DE VOTRE RÉUSSITE !**

**VOUS ÊTES EN PHASE DE LANCEMENT
AVEC MOULIN CALVET ?**

**Profitez d'un coup de pouce concret
dès les premiers mois !**

- **2 opérations commerciales clés en main offertes**
sur 18 mois (recrutement client, mise en avant produit...)
(possibilité d'acheter des opérations)

ou

- **1 formation au moulin offerte**, dans la limite
des places disponibles

Des opérations pour dynamiser votre point de vente

COMMENT ÇA MARCHE ?

[1]

Choisissez parmi 2 types d'opération clés-en-main :
développement commercial et fidélisation de votre clientèle.
Pour chaque opération un kit de communication fourni.

OU

Choisissez votre formation. Se renseigner auprès de votre chargé d'affaires pour découvrir les formations à venir.
Formation au moulin, dans la limite des places disponibles.

[2]

Quel engagement pour être accompagné ?

60 quintaux sur 3 mois au démarrage.

Conditions : livraison des opérations en 1 fois.

➤ OPÉRATIONS DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- > attirer de nouveaux clients et valoriser votre différence
- > faire découvrir votre savoir-faire à de nouveaux clients

OPÉRATION **TOMBOLA**

Durée du jeu préconisée : 7 à 10 jours

**VALEUR
200€**

À chaque passage en caisse, remettez un ticket à votre client.

En fonction des stocks disponibles, choisissez le cadeau que vous souhaitez offrir parmi : une tireuse à bière ou une enceinte Bose ou un bon d'achat de 150€ chez Darty.

1 gagnant.

Kit de communication fourni :

- 500 tickets de tombola (réappro P500: 40€ HT)
- 2 affiches A2 (dates à inscrire à la main)



lot 1



lot 2



lot 3



OPÉRATION LA PIPELETTE

Durée du jeu préconisée :
10 à 15 jours

**VALEUR
200€**

Au 8^e achat
de plus de _____ €

(montant à définir par vos soins),
**remettez un cadeau
à votre client.**

En fonction des stocks
disponibles, choisissez le
cadeau que vous souhaitez
offrir parmi : stylos Bic (90
stylos de 6 personnages) ou
chaussettes (30 paires x 2
visuels) ou des verres à café (80
coffrets de 2 verres).

Kit de communication fourni :

- 500 cartes à tamponner
(non personnalisées, rajoutez le tampon
de la boulangerie au dos,
réappro P500 : 40€ HT)
- 2 affiches A2
(dates à inscrire à la main)



OPÉRATION TRADITION FRANÇAISE LABEL ROUGE

Durée du jeu préconisée : 10 à 15 jours

**VALEUR
200€**

**> EN BONUS
2 sacs de farine
Tradition Française
Label Rouge offerts !**

Pour un montant de _____ €

(montant à définir par vos soins),
**remettez un ticket de tombola
à votre client.**

Lot à gagner : 1 mois de baguette
Tradition Française Label Rouge.
5 gagnants.

Kit de communication fourni :

- 500 tickets de tombola (réappro P500: 40€ HT)
- 2 affiches A2 (dates à inscrire à la main)
- 5 cartes 1 mois de baguettes offertes



OPÉRATION TOMBOLA POUVOIR D'ACHAT

Durée du jeu préconisée : 10 à 15 jours



VALEUR
200€

> EN BONUS
100€ remboursés
(voir conditions)

À chaque passage en caisse,
**remettez un ticket à votre client
pour un achat d'un montant
de _____ €**

(montant à définir par vos soins),

Faites gagner : 100 € dans votre boulangerie
5 gagnants / 20 € chacun

Kit de communication fourni :

- 500 tickets de tombola (réappro P500: 40€ HT)
- 2 affiches A2
(dates à inscrire à la main)
- 5 bons cadeaux de 20€
(non personnalisés, rajoutez le tampon
de la boulangerie au dos)



OPÉRATION CARNET CHÈQUES CONSOMMATION

Durée du jeu préconisée : 3 à 4 semaines

VALEUR
200€

**Distribuez en dehors de votre boulangerie
les carnets consommation pour attirer
de nouveaux clients.** Une action engageante
et facile à mettre en place.

Les offres : 3 baguettes achetées = 2 offertes,
lot de 6 croissants à 4€, 2€ offerts sur 4
pâtisseries individuelles, lot 2 pains spéciaux à
4€, baguette à - 0,50 cts, 10€ achat = 2€ offerts

Kit de communication fourni :

- 250 carnets de chèque
(réappro P500: 150€ HT)
- 2 affiches A2
(dates à inscrire à la main)
- 1 post réseaux sociaux



OPÉRATIONS DE FIDÉLISATION

- > encourager le retour en boutique
- > valoriser l'engagement de vos clients.

OPÉRATION CARTE PRIVILÈGE

Durée du jeu préconisée : 3 à 4 semaines

VALEUR
200€

Pour 10 achats de plus de 8 €, offrez 5 € à votre client.

Kit de communication fourni :

- 500 cartes à tamponner (non personnalisées, rajoutez le tampon de la boulangerie au dos, réappro P500 : 40€ HT)
- 2 affiches A2 (dates à inscrire à la main)



OPÉRATION SACS À PAIN

Durée du jeu préconisée : 10 à 15 jours

VALEUR
200€

Au 8° achat de plus de _____ €, (montant à définir par vos soins), remettez un sac à pain à votre client (sac non personnalisable)

Kit de communication fourni :

- 100 sacs à pain (réappro sacs à pain non personnalisés P100 : 160€ HT)
- 500 cartes à tamponner (non personnalisées, rajoutez le tampon de la boulangerie au dos, réappro P500 : 40€ HT)
- 2 affiches A2 (dates à inscrire à la main)



MÉMO PLAN DE COMMUNICATION

Nom de la boulangerie : _____

	TOMBOLA	LA PIPELETTE	TRADITION FRANÇAISE	TOMBOLA POUVOIR D'ACHAT	CARNET CHÈQUE CONSO.	CARTE PRIVILÈGE	SACS À PAIN
JANVIER							
FÉVRIER							
MARS							
AVRIL							
MAI							
JUIN							
JUILLET							
AOÛT							
SEPTEMBRE							
OCTOBRE							
NOVEMBRE							
DÉCEMBRE							
JANVIER							
FÉVRIER							
MARS							
AVRIL							
MAI							
JUIN							
JUILLET							
AOÛT							
SEPTEMBRE							
OCTOBRE							
NOVEMBRE							
DÉCEMBRE							

Votre chargé d'affaires : _____