Guida pratica per preparare un preventivo di sementi di ortaggi e aromatiche in un unico invio

Questa guida raccoglie i criteri comuni per orientarsi nella scelta e nella richiesta di sementi all'ingrosso quando si acquista per la rivendita. Non sostituisce le indicazioni ufficiali sulle importazioni, che vanno verificate caso per caso: serve invece come base condivisa per impostare la selezione, preparare i dati di richiesta e capire in quali momenti interviene il fornitore.

A chi si rivolge il catalogo

Il catalogo è pensato per rivenditori di sementi, garden center e dettaglianti che acquistano sementi per la rivendita. La selezione avviene nel catalogo per gruppi colturali (ortaggi, fiori, aromatiche, microgreens e germogli) oppure tramite l'elenco delle specie. Non è necessario creare un account: alla richiesta si indicano i recapiti aziendali. Inviare una richiesta non equivale a effettuare un ordine e nessun pagamento viene effettuato tramite il sito.

Ruolo del preventivo e dei prezzi

I prezzi indicati e gli scaglioni di quantità compaiono sulle pagine delle varietà, sugli elenchi delle specie e nelle pagine di richiesta rapida. Si tratta di riferimenti: i prezzi finali, i formati disponibili e le spese di spedizione sono confermati nel preventivo. Anche una data di consegna richiesta non è un impegno di consegna confermato; le condizioni concordate sono stabilite separatamente.

Cosa comunicare nella richiesta

Per esaminare una richiesta servono informazioni chiare: nome botanico e varietà, quantità, recapiti aziendali e destinazione, comprensiva di paese e codice postale. Se la merce è diretta all'estero, indica anche quale documentazione richiede la tua azienda e l'eventuale data di consegna desiderata. Questi dati aiutano il fornitore a valutare le opzioni di spedizione e i documenti necessari per la spedizione prevista.

Importazioni: cosa verificare presso le fonti ufficiali

Le condizioni di importazione dipendono dalla specie, dal paese di origine e dalla destinazione, e non sono uniformi per tutte le sementi. Per l'Australia le condizioni vanno verificate in BICON per ciascun nome botanico; per la Gran Bretagna valgono le indicazioni GOV.UK sulle importazioni dall'UE, con un percorso separato per l'Irlanda del Nord. Una scheda del catalogo non conferma l'idoneità all'importazione né garantisce che una varietà possa essere fornita verso ogni destinazione. Le responsabilità in materia di documenti, sdoganamento, dazi e tasse vanno chiarite prima di concordare una spedizione.

Modifiche alla selezione e varietà non in elenco

Le quantità possono essere modificate o rimosse nel carrello; i formati definitivi vengono confermati nel preventivo. È possibile chiedere una varietà non presente in catalogo inviando via e-mail il nome botanico o della varietà, la quantità e la destinazione. La selezione resta memorizzata nel browser finché non viene rimossa, non si cancellano i dati del browser o non viene inviata correttamente; i recapiti non sono salvati nel carrello.

Un metodo di lavoro condiviso

Prima di inviare, conviene verificare voce per voce gruppo colturale, specie, quantità e formato, così da evitare lacune e doppioni. Dopo l'invio, il fornitore esamina la selezione e formula il preventivo; eventuali richieste di varietà aggiuntive seguono un canale e-mail separato. Questo schema di base può essere adattato ai diversi

formati operativi: scelta del primo gruppo colturale, preparazione di una richiesta estera, foglio di controllo della selezione, gestione dei formati e ampliamento graduale dell'assortimento.

Note correlate

Bulk Seeds International

Sementi all ingrosso per rivenditori: come impostare il primo ordinativo di stagione

Griglia di confronto per valutare sottocategorie di ortaggi e aromatiche prima della richiesta

Domande rapide su catalogo specie e varietà quando i nomi si somigliano

Scheda di lavoro per la prima selezione di sementi tra ortaggi fiori aromatiche e microgreens

Pianificare le richieste di sementi di ortaggi tra sottocategorie e momenti di vendita

Gruppo sottocategoria varietà spiegati al team di vendita