















FARM TO SCHOOL

Central Coast, CA

HOW TO GET YOUR FARM STARTED WITH FARM TO SCHOOL












	<p align="center"><u>Make a Plan</u></p> <p>What will you market to schools?</p> <ul style="list-style-type: none"> schools like items that require little processing like: whole fruits, greens, broccoli, cauliflower, sweet peppers, tomatoes, herbs, etc. schools are also very interested in unique items that they can plan activities around if you grow unique items and/or items that require processing, let schools know how they can use it, offer kid-friendly recipe ideas 	  	<p align="center"><u>Contact Farm to School CC</u></p> <p>Email: claire@slowmoneyslo.org</p> <p>Fill out the Farm to School Paperwork & return it to Claire</p> <ul style="list-style-type: none"> W9 Vendor Response Form Food Safety Checklist (or 3rd party food safety certificate, if available) <p>Our team will visit the farm to review food safety practices after paperwork has been returned to us.</p>
 	<p align="center"><u>Know Your Customer</u></p> <p>Once FTSCC introduces you to districts, ask for a FTS meeting or phone call.</p> <p>Get to know them -</p> <ul style="list-style-type: none"> what products interest them what are the FTS activities they run that you would like to participate in do they prefer email or phone what lead time do they need for orders peak buying season is Fall to Spring with smaller Summer food programs 	 	<p align="center"><u>Prepare Purchase Orders</u></p> <p>Ask schools to give you clear details on their orders including:</p> <ul style="list-style-type: none"> quantity, delivery location(s) and times, information required on invoices, contact & address where invoices need to be delivered. *Schools often want original, hard copy invoices* Schools pay net 30 days via check* <p>Schools Order Directly through the Farmer!!</p>
  	<p align="center"><u>Best Practices</u></p> <p>Communicate as much as possible with schools about their orders - they appreciate updates!</p> <p>Give them as many details as possible: delivery size, product specs (i.e. loose leaf lettuce vs. whole head), recipe ideas.</p> <p>Let them know what YOU need from them - order lead time, reminders, etc.!</p>		<p align="center"><u>Use FTSCC!</u></p> <p>FTSCC is always available for support! Whether you need help:</p> <ul style="list-style-type: none"> getting a hold of a district understanding what products schools want ideas for how to market products to the schools



FARM TO SCHOOL

Central Coast, CA

COMO ENROLLAR EN FARM TO SCHOOL - GRANJEROS

	<p align="center"><u>Hacer un Plan</u></p> <p>¿Qué comercializará a las escuelas?</p> <ul style="list-style-type: none"> • A las escuelas les gustan los artículos que requieren poco procesamiento como: frutas enteras, brócoli, coliflor, pimientos, tomates, apio, etc. • Las escuelas también están muy interesadas en artículos únicos en los que puedan planificar actividades. • Si cultiva artículos únicos y / o cultivos que requieren procesamiento, informe a las escuelas cómo pueden usarlos, ofrezca ideas de recetas para niños. 	  	<p align="center"><u>Contacta Farm to School CC</u></p> <p>Correo: claire@slowmoneyslo.org</p> <p>Complete el papeleo y devuélvalo a Claire.</p> <ul style="list-style-type: none"> • W9 • Vendor Response Form • Lista de seguridades de alimentos (o certificado de Primus u otra auditoría de inocuidad alimentaria, si lo tiene) <p>Nuestro equipo visitará la granja para revisar las prácticas de seguridad alimentaria después de que se nos haya devuelto la documentación.</p>
 	<p align="center"><u>Conozca a su cliente</u></p> <p>Una vez que FTSCC le presente los distritos, solicite una reunión de FTS o una llamada.</p> <p>Preguntas sugeridas -</p> <ul style="list-style-type: none"> • qué productos les interesan • las actividades de FTS que realizan en las que le gustaría participar • prefieren comunicar por email o teléfono • qué plazo de entrega necesitan para los pedidos • La temporada alta de compras es de otoño a primavera con programas de alimentos de verano más pequeños. 		<p align="center"><u>Preparar órdenes de compra</u></p> <p>Pida a las escuelas que le den detalles claros sobre sus órdenes, incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • cantidad, lugar(es) y horas de entrega, información requerida en las facturas, contacto y dirección donde se deben entregar las facturas • Las escuelas a menudo quieren facturas originales impresas • Las escuelas pagan 30 días netos con cheque
  	<p align="center"><u>Prácticas recomendadas</u></p> <p>Comunícate tanto como sea posible con las escuelas sobre sus pedidos: ¡aprecian las actualizaciones!</p> <p>Dales tantos detalles como sea posible: tamaño de entrega, especificaciones del producto (es decir, lechuga de hoja suelta frente a cabeza entera), ideas de recetas.</p> <p>Hágales saber lo que USTED necesita de ellos: ¡solicite tiempo de entrega, recordatorios, etc.!</p>		<p align="center"><u>Utilizar FTSCC</u></p> <p>¡FTSCC siempre está disponible para soportar! Si necesita ayuda con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ponerse en contacto con una escuela • entender qué productos quieren las escuelas • ideas de cómo comercializar productos a las escuelas