2015 Solicitud de Membresía

Las solicitudes completas se deben entregar a la Oficina SFFM a más tardar el 31 de Marzo. Los Vendares que presenten sus solicitudes tarde serán multados $30 y pondrán en peligro su estatus de espacio reservado.

Envíe por correo o entrega a:

Santa Fe Farmers Market

1607 Paseo De Peralta, Suite A
Santa Fe, NM 87501

Por favor haga los cheques a nombre de: Santa Fe Farmers Market

---

El proceso de solicitud

El proceso de solicitud
Con el fin de vender un producto en el Santa Fe Farmers Market, deberá anotar ese producto en su solicitud. Además, Si usted está solo pensando en el crecimiento o la producción de algo, entonces enumerar aquí. Más adelante en el año, estas listas de productos se utilizarán para verificar que usted está vendiendo sólo productos para los que ha sido aprobada.

A mediados de marzo, se le notificará por correo el estado de su solicitud, y el estado de su espacio reservado o no reservado. Ese paquete también contendrá información general sobre la estructura y funcionamiento del mercado.

Gracias otra vez por ser parte del mercado. Si usted tiene alguna pregunta, favor de en dirigirlos a la Lara Theragood, SFFM Office Manager, al 505-983-4098 x 4 o lara@santafefarmersmarket.com.

Una nota sobre las solicitudes tardes o incompletas:
Las aplicaciones entregadas a nuestras oficinas después de la fecha límite de 31 de marzo serán consideradas tarde. **Debido a que estas aplicaciones retrasan el Jurado y los procesos de espacio reservado, si su aplicación es tarde le impondrán una multa de $30 y el estado de su espacio reservado se pueden perder.**

NUEVO: Las solicitudes que carecen cualquier de los elementos en la Lista de Verificación de Aplicaciones o cualquier otra documentación pertinente serán consideradas incompletas. Esta temporada, un aviso será enviado que dirá que la solicitud está incompleta y usted tendrá dos semanas para enviar los documentos necesarios y obligatorios para completarla. SFFM se reserva el derecho a regresar su solicitud si es ilegible. Si desea llenar su solicitud digitalmente, puede hacerlo, en casa o también en la oficina de SFFM. ***No se permitirá vender en el SFFM hasta que se complete su solicitud.***

Lista de Verificación

Volver completado con la aplicación. Los documentos requeridos son organizados según la categoría del vendedor, como se especifica abajo. Incluya toda la documentación que aplica a los productos que usted intenta vender en el mercado.

LOS VENDEDORES A TODOS

- ☐ **Parte A:** Solicitud firmada con Cuota Anual de Membrecía y Cuotas de Espacios Reservados correctas.
- ☐ **Ciudad de Santa Fe de negocios Número de Licencia**
- ☐ **Lista de verificación** (esta página)
- ☐ **Parte B:** Listas de productos de hortaliza, productos de vivero / flores de corte, alimentos procesados, productos de origen animal, productos herbarios, y productos artesanales
- ☐ **Parte C:** 2014 Formulario de venta bruto total (cantidad ganada en el mercado antes de gastos)
- ☐ **Parte D:** Información de los vendedores de SFFM por el sitio de web
- ☐ **Parte E:** Estudio del Instituto de SFFM para los vendedores

LOS VENDEDORES DE PRODUCTO AGRICOLAS

- ☐ Firmado 2015 EBT / Acuerdo de cupones de alimentos
- ☐ Copia del Certificado Orgánico y 2015 Lista de Productos de NMOCC (ver Regla XIII) y Regulaciones)

LOS VENDEDORES DE ALIMENTOS PROCESADOS

- ☐ Firmado 2015 EBT / Acuerdo de cupones de alimentos
- ☐ Copia del Seguro de Responsabilidad Civil de Producto
- ☐ Lista de contactos de proveedores de ingredientes
- ☐ Copia de la licencia de procesamiento de alimentos
- ☐ Copia de la carta de confirmación de una Autoridad de Procesamiento Estatal (productos acidificados perecedero únicamente)

LOS VENDEDORES DE PRODUCTO DE PIEL

- ☐ Firmado 2015 EBT / Acuerdo de cupones de alimentos
- ☐ Copia del Seguro de Responsabilidad Civil de Producto
- ☐ Copia de los permisos de la ciudad, el condado o agencias federales de productos de origen animal (Masacre y Licencias Comerciante)

LOS VENDEDORES DE PRODUCTO DE VIVERO

- ☐ Copia del Certificado de Inspección del Estado (productos de vivero) OR cuota de $ 5 como parte de la licencia SFFM "Nursery" (vivero) (ver VI en las Reglas)

VENDEDORES DE ARTESANIA Y PRODUCTOS HERBALES/TERAPEUTICOS

- ☐ Lista de contactos de proveedores de ingredientes

Parte A: Información General

¿Ha sido miembro de la de Santa Fe Farmers Market en el pasado?

- ◯ sí
- ◯ no

Granja / Nombre del Negocio

Nombre del contacto principal

Dirección de correo electrónico

Teléfono

Teléfono Celular

Dirección de envió

Ciudad

Postal Condado

Código

Por favor incluya una copia de su Licencia Comercial de la Ciudad de Santa Fe de 2015 con esta solicitud.

*Si usted es un vendedor de antes, su nombre ya ha sido presentado a la ciudad, y usted puede comprar su licencia en cualquier momento.

Ciudad de Santa Fe Permiso de negocios # (necesario)

Con el fin de agilizar el proceso de inspecciones, indique la dirección y el tipo de todos sus centros de producción. Estos **nunca** serán visitados o compartidos sin su notificación.

Dirección física 1 Tipo de Establecimiento

City Zip Code County

Dirección física 2 Type of Facility

Ciudad Codigo Condado

Dirección física 3 Tipo de establecimiento

Ciudad Postal Condado Código

Adjunte cualquier direcciones adicionales en una hoja aparte.

El SFFM a veces tiene que enviar nuestra información importante (en relación con las cobras, inspecciones, etc.) ¿Cuál es su método preferido para recibir esta importante información? **Tenga en cuenta que usted es responsable por toda la información entregada por este método.**

☐ Teléfono ☐ Mail/correo ☐ Mensaje de correo electrónico

¿Cuál es su idioma preferida para recibir esta información?

☐ Español ☐ Inglés

Al firmar abajo, yo indico que entiendo que soy responsable por toda la información entregada en mi método y el idioma preferido.

Firma Fecha

Frecuentemente recibimos solicitudes de información de los contacto de nuestros miembros, por ejemplo, sobre el pedido de un producto específico. Favor de notar abajo si hay organizaciones etc. con las que usted **no desea** que compartamos su información de contacto.

No comparta mi información de contacto con:

- ☐ Otros SFFM Miembros
- ☐ Clientes
- ☐ Los voluntarios potenciales
- ☐ Agencias Municipales y Estatales del Gobierno (por ejemplo, los coordinadores de
- ☐ NMDA) Asociación de Acequias de Nueva México
- ☐ Otro

¿Cuál es su método preferido para estos partidos en contacto con usted?

☐ Mail ☐ Teléfono ☐ Mensaje de correo electrónico

Sitio web (si tiene uno)

¿Quieres que tu perfil de vendedor y la información de contacto ser listados en el sitio web SFFM?
- ◯ sí
- ◯ no

¿Podemos utilizar su imagen y nombre / nombre de su granja para nuestra publicaciones, folletos, sitio web, y / o otros materiales de promoción?
- ◯ sí
- ◯ no

.....

¿Cuál es su tamaño total de la granja / jardín en acres?

¿Cuántos acres de granja / jardín son en producción?

¿Se riega con agua de una acequia?
- ◯ yes
- ◯ no

¿Usted vende su producto en cualquier otro lugar que no sea el SFFM?

- ◯ sí
- ◯ no

¿Compra y / o revende cualquier producto (hortaliza), productos cárnicos o lácteos?

- ◯ sí
- ◯ no

Si usted tiene empleados que trabajan para o con usted en el mercado, por favor escriba aquí sus nombres:

¿Va a estar disponible para ser voluntario durante la temporada? (Configuración y guardar signos, mesas, carpas, etc)

sí	no
☐	☐

¿Tiene la certificación orgánica con la Comisión de Productos Orgánicos de Nuevo México?

- ◯ sí
- ◯ no

¿Su granja va a ofrecer un CSA d este año?

- ◯ sí
- ◯ no

¿Participa en "Farm to Resurant" (la programa granja a restaurante) y / o uno de los programas de "Farm to Table" o (granja a mesa)?

- ◯ sí
- ◯ no

El programa WIC en el Farmers Market permite a los recipientes de los beneficios utilizar su WIC para comprar ciertos productos frescos en el mercado. ¿Te gustaría participar en el programa WIC Farmers Market de este año? ?

- ◯ sí
- ◯ no
- ◯ posiblemente, pero me gustaría recibir más información

¿Ha participado en el programa WIC en el pasado? En caso afirmativo, ¿cuál es su número de WIC de cuatro dígitos?

- ◯ sí WIC # ☐
- ◯ no

¿Estás interesado en participar en el "Farm Tour" (visitas a granjas) 2014 en el otoño?

- ◯ sí
- ◯ no

¿Tiene planes de venta de artículos de vivero bajo licencia el Mercado de Agricultores de Santa Fe '?

- ◯ sí
- ◯ no

¿Tiene planes de venta de artículos de vivero bajo licencia el Mercado de Agricultores de Santa Fe '?

2015 Espacios Reservados

2015 espacios reservados ("Reserved Spaces") serán asignados por el Comité de Espacios reservados. Usted será informado ya que este proceso avanza. **Esta es la oportunidad de indicar si desea un espacio reservado. No pague por un espacio reservado a menos que tenía una en 2014.** Si recibe un espacio de este año, tendrá que pagar en ese momento.

¿Ha tenido un espacio reservado el año pasado?

◯ si ◯ no

Marque cualquiera o todos los siguientes, si usted desea:

☐ Cambiar su espacio reservado para 2015 (se le informará de los espacios disponibles, y su espacio no va a cambiar sin su consentimiento)
☐ Recibirán un espacio reservado para 2015 Sábado
☐ Recibirán un espacio reservado para 2015 Martes

2015 El Uso Diario de Mercado Fees

Sábados:

Off-load: "Off-load" (espacio de 10'x10', ningún vehículo, en el interior o en el exterior)	**$25**
"Truck stall" Espacio de camión (espacio 10'x 28', vehículo opcional, sólo afuera)	**$35**
Esquina	**+$5**

Marteses:

Espacio reservado ("off load" fuera de la carga o la parada de camiones)	**$15**
Espacio no reservado (fuera de carga o parada de camiones)	**$20**

Invierno Diario Honorarios:

Normal: (8' x 8')	**$25**
Esquina: (8'x8')	**$45**

2015 Precios / Cuota

Nota: No paga por un espacio reservado a menos que tenía una en 2014. Miembros quiñes tienen un espacio reservado por primera vez tendrán que pagar su cuota después de que lo reciban.

2015 Tasas Anuales

Cuota de Membrecía Anual: **$100** ☑ — $100

Obligatorio para todos los miembros

Cuota de Sábado Reservados: ☐

$100/space

Pague sólo si usted ha tenido un espacio reservado sábado en 2014

Cuota de Martes Reservados: ☐

$50/ space

Pague sólo si usted ha tenido espacio reservado los martes en 2014. La reserva de un espacio los martes resulta de en una tarifa diaria más baja (ver tabla abajo)

Sábado espacio doble premium: ☐

$200

Pague sólo si ha tenido un espacio reservado los sábados en 2014

Uso de Licencia SFFM "Nursery" (vivero): ☐

$5

Pague sólo si va a vender plantas, pero no tienen su propia licencia de vivero

Total

He incluido con mi solicitud todas las cuotas, licencias y permisos que se requieren para vender en el mercado (ver lista). He completado las listas de productos tan a fondo como sea posible y que se incluyen con la aplicación. He recibido y cumpliré con las Reglas y Reglamentos, y los cambios o las nuevas normas introducidas por el mercado. Entiendo que las declaraciones falsas en esta solicitud o por no cumplir con las reglas y regulaciones pueden poner en peligro mi derecho a vender al SFFM.

Firma

Fecha

Parte B: Listas de Producto

Esta sección de la aplicación se ha diseñado para informar sobre lo que va a vender en el SFFM. Por favor, ser minucioso, e incluye todo lo que va a traer al mercado este año. Si usted no ha indicado de un producto en su solicitud/aplicación, usted no ha sido aprobado para venderlo en el mercado. Esta aplicación será el documento que se utiliza en todos los procedimientos de inspección como una declaración de verificación para sus productos

Los alimentos procesados, productos herbarios, y las artesanías:
Para los ingredientes, materiales o productos que se compran a los vendedores locales, debe adjuntar una lista de sus proveedores con nombre, ciudad y número de teléfono. Ver el formulario al final de esta sección.
Si no hay espacio suficiente en la aplicación de sus productos, hay tres opciones: hacer copias de la siguiente forma, llame a la oficina y nosotros le enviaremos copias o descargar el formulario de solicitud en nuestro sitio web en: www.santafefarmersmarket.com/vendors/ e imprima más.

Parte B: Sección 1: Hortalizas

Por favor enumere/apunta todas las frutas, verduras y hierbas que crecen para vender en el mercado de los agricultores. Especifique manzanas, maíz, verduras / aperturas de hierbas y Chile por variedades (por ejemplo, las manzanas "Red Delicious"). Por favor sea lo más completa posible y ser consistente con su elección de la medición en la columna central. Si usted planea vender cualquier variedad de semillas o empiezos, por favor marque la caja correspondiente.

Productos	# de filas por pies (P), o pies cuadrados (PQ) o en	Variedad o tipo	Semillas	Empiezos
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐

Parte B: Sección 1.a: Producto: Chile

Por favor, explique la cantidad de chile que crece, sus estimados "búshels" por acre o libras de chile seca por acre. Especifique cada tipo de chile que crece en una línea separada.

Variedad	# Filas por Pies (F) en pies ² (SF) o en la superficie (A)	Celemines de fresco o libras de polvo rojo que se espera

Parte B: Sección 2: Productos Animales: Carne

Por favor enumere todos los productos cárnicos que están trayendo al mercado de los agricultores. Dar información para de cada categoría, si usted vende más de una categoría (por ejemplo, si usted vende cordero y ternera, debe proporcionar la información para ambos en secciones separadas a continuación).
Fotocopias de todos los permisos pertinentes de la ciudad, del condado, estatales y / o federales son requeridas por el mercado de los agricultores antes de que pueda expender en el mercado. También se requiere una copia de su seguro actual de responsabilidad de producto. Todos los vendedores de carne deberán presentar marcas registradas y marcas de ganado en su caso. Todos los trabajos de transporte de la inspección a bordo del ganado desde el año anterior se deben incluir con la solicitud del proveedor. Por favor, lea la seccion VII de las Reglas y Reglamentos cuidadosamente antes de completar este formulario.

Producto:

En caso planteado:

¿Compra cualquiera de los animales que usted plantea para la carne? Sí No

En caso afirmativo, ¿dónde los compran?

¿Hasta cuándo el propietario del animal antes del sacrificio?:

¿Dónde se tramita?:

Número aproximado de los animales que se pueden esperar para matar y llevar al mercado este año:

Número aproximado de libras de productos que espera lanzar al mercado este año:

Producto:

En caso planteado:

¿Compra cualquiera de los animales que usted plantea para la carne? Sí No

En caso afirmativo, ¿dónde los compran?

¿Hasta cuándo el propietario del animal antes del sacrificio?:

¿Dónde se tramita?:

Número aproximado de los animales que se pueden esperar para matar y llevar al mercado este año:

Número aproximado de libras de productos que espera lanzar al mercado este año:

Producto:

En caso planteado:

¿Compra cualquiera de los animales que usted plantea para la carne? Sí No

En caso afirmativo, ¿dónde los compran?

¿Hasta cuándo el propietario del animal antes del sacrificio?:

¿Dónde se tramita?:

Número aproximado de los animales que se pueden esperar para matar y llevar al mercado este año:

Número aproximado de libras de productos que espera lanzar al mercado este año:

Parte B: Sección 2: Productos de origen animal: Huevos y Lácteos

Anote todos los huevos y los productos lácteos que están trayendo al mercado de los agricultores. Da información para cada categoría si usted vende más de una categoría.

Producto: HUEVOS

Donde se crían pollos:

¿Compra cualquiera de las capas? Sí ☐ No ☐

En caso afirmativo, ¿dónde comprarlos?

Número aproximado de los animales que haya que producen los huevos:

Aproximadamente, ¿cuántos huevos es tu predicción que traerá al mercado en el año 2014?

Tenga en cuenta que los huevos se pueden almacenar durante el mercado en el refrigerador a ras de suelo para satisfacer las necesidades de seguridad alimentaria para la refrigeración.

Producto: Lácteos

Donde se crían cabras / vacas:

Número aproximado de los animales que haya que producen leche:

Aproximadamente, ¿cuántas libras de queso es tu predicción que traerá al mercado en el año 2014?

Aproximadamente, ¿cuántos galones de leche es tu predicción que traerá al mercado en el año 2014?

Por favor, enumere los diferentes productos lácteos que planea lanzar al mercado este año:

Parte B: Sección 3: Miel y Cera de Abejas Productos

¿Cuántas colmenas tienes?

Por favor escriba los condados donde tienes apiarios y el número aproximado de las colmenas en cada condado:

Anote todos los productos artesanales de cera de abeja va a traer al mercado en las siguientes páginas.

Parte B: Sección 4: Artesanía 1

1. **Por favor, recuerde que el ochenta por ciento (80%) de todos los materiales utilizados en cada producto artesanal individuo debe ser cultivado y / o legalmente crecido por el vendedor en el área local (véase el Artículo VIII).**

   Anote todos los productos que usted está trayendo al mercado. Por favor, adjunte una hoja separada con la información de contacto para todos los proveedores locales. Es responsabilidad de los proveedores que venden productos gravados (por ejemplo, artesanías, vivero, alimentos procesados, flores cortadas, etc. . . .) de obtener un CRS #.

Product: _____

Materiales utilizados	¿Crecido, recolectó, o comprados?	De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró)	Porcentaje del total de producto

Producto: _____

Materiales utilizados	¿Crecido, recolectó, o comprados?	De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró)	Porcentaje del total de producto

Parte B: Sección 5.A.: Herbal y Productos Terapéuticos excepto el jabón

2. **Por favor, recuerde que el ochenta por ciento (80%) de todos los materiales a base de hierbas y plantas utilizadas en cada producto deben ser cultivadas y / o legalmente reunida en el área local (ver la Regla IX).**
   Por favor, revise esta sección de las Reglas para asegurar que cada producto cumple con las reglas. Anote todos los productos que usted está trayendo al mercado. Usted tendrá que hacer copias de este formulario, o descargar copias de www.santafefarmersmarket.com/vendors/ e imprima. Es la responsabilidad de los proveedores que venden productos gravados (por ejemplo, artesanías, vivero, alimentos procesados, flores cortadas, etc. . . .) para obtener un CRS #.

Producto (no jabón):

Ingredientes Hierbas y Plantas	¿Crecido, recolectó, o comprados?	De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró con su teléfono #)	Yerba o ingrediente de planta en el producto (debe ser igual a 100%)
Otros ingredientes		**De donde vienen**	

Producto (no jabón):

Ingredientes Hierbas y Plantas	¿Crecido, recolectó, o comprados?	De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró con su teléfono #)	Yerba o ingrediente de planta en el producto (debe ser igual a 100%)
Otros ingrediente		**De donde vienen**	

Parte B: Sección 5.B.: Productos de jabón

3. **. Por favor, recuerde que el ochenta por ciento (80%) de todos los materiales a base de hierbas y plantas que se utilizan en cada producto individual deben ser cultivadas y / o legalmente reunida en el área local. Además, los jabones deben ser de al menos 25% de contenido agrícola local (ver la Regla IX, sección 6). Por favor, revise esta sección de las Reglas para asegurar que cada producto cumple con las reglas. Anote todos los productos que usted está trayendo al mercado. Usted tendrá que hacer copias de este formulario, o descargar copias de www.santafefarmersmarket.com/vendors/ e imprima. Es la responsabilidad de los proveedores que venden productos gravados (por ejemplo, artesanías, vivero, alimentos procesados, flores cortadas, etc.…) para obtener un CRS #.**

Producto de jabón _____

Escenario Base Ingredientes	¿Crecido, recolectó, o comprados?	De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró con su teléfono #)	porcentaje de producto de jabón por volumen o peso
Traza ingredientes Escenario	**¿Crecido, recolectó, o comprados?**	**De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró con su teléfono #)**	**porcentaje de traza ingredientes escenario por volumen o peso**

Producto de jabón _____

Escenario Base Ingredientes	¿Crecido, recolectó, o comprados?	De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró con su teléfono #)	porcentaje de producto de jabón por volumen o peso
Traza ingredientes Escenario	**¿Crecido, recolectó, o comprados?**	**De dónde viene (cualquier de donde se lo juntaran / crecido o que lo compró con su teléfono #)**	**porcentaje de traza ingredientes escenario por volumen o peso**

Parte B: Sección 6: Productos de Vivero / flores de corte

4. **Por favor, enumere todos los plantes de viveros y flores frescas que usted crece para vender al mercado agrícola por el Reglamento 2014. Por favor sea lo más completa posible y sea consistente con su elección de la medición en la columna central. Es responsabilidad de los proveedores que venden productos gravados (por ejemplo, artesanías, vivero, alimentos procesados, flores cortadas, etc.…) para obtener un CRS #.**

Productos	# de filas por pies (F) pies cuadrados (PQ) en acres (A)	Variedad o tipo

Parte B: Sección 7: Alimentos Procesados (Solo productores de valor-añadido)

5. **Esta sección es para los vendedores que cultivan y también procesan sus productos agrícolas. Productores agrícolas pueden vender productos de valor-añadido y artesanías que se componen de 70% ingredientes que ellos han cultivado o recogido; de 20% ingredientes comprados de otros miembros del SFFM; y de 10% ingredientes de otros fuentes.Recibos de compras pueden ser solicitadas por el mercado de los agricultores. Es responsabilidad de los proveedores que venden productos gravados (por ejemplo, artesanias, vivero, alimentos procesados, flores cortadas, etc...) para obtener un CRS #.**

Producto: Alimentos Procesados #

Ingrediente	De dónde viene (sea de producción o de quien lo compró)	Porcentage del producto total en peso o volumen	Porcentaje de ingrediente cultivado en el área local

Producto: Alimentos Procesados

Ingrediente	De dónde viene (sea de producción o de quien lo compró)	Porcentage del producto total en peso o volumen	Porcentaje de ingrediente cultivado en el área local

Parte B: Sección 8: Agricultor / Procesador / Crafter

Agricultor / Procesador / Crafter, es la gente que tanto crecen y se procesan sus productos agrícolas. Para ser un granjero / procesador / crafter uno debe crecer 90% de las frutas, verduras, hierbas, harina, granos, huevos, leche, carne o los pimientos de chile en su producto. Se permiten productos que consisten principalmente en aceite, vinagre, o azúcar. Una cantidad mínima de productos no perecederos (por ejemplo, alambre, pegamento, hilo, etc.) están permitidos en la producción del producto de artenasia. **Es la responsabilidad de los proveedores que venden productos gravados**

Producto _____

Ingrediente	De dónde viene (sea de producción o de quien lo compró)	Porcentage del producto total en peso o volumen	Porcentaje de ingrediente cultivado en el área local

Producto: Alimentos Procesados _____

Ingrediente	De dónde viene (sea de producción o de quien lo compró)	Porcentage del producto total en peso o volumen	Porcentaje de ingrediente cultivado en el área local

Parte B: Listas de producto

Lista de contacto de proveedores de ingredientes locales, materiales o productos agrícolas no cultivadas por los agricultores vendedor del mercado. Todos los proveedores locales que figuran en las "dónde viene" debe aparecer a continuación para que podamos llamar para confirmar que está en realidad la compra de productos locales.

Nombre del Vendedor	Productos comprados del Vendedor	Número de teléfono del vendedor	Ciudad donde tiene su sede el vendedor

Santa Fe Farmers Market

Parte C: Formulario de Ventas

Esta información es completamente confidencial y anónima. Sepárela de tu solicitud y séllela en el sobre blanco (incluido aquí).
Es imperativo que usted proporcione información correcta en esta forma. El SFFM recoge información sobre las ventas brutas para entender el bienestar económico de nuestros miembros y el impacto de nuestro mercado en la comunidad. Esto nos permite obtener fondos de becas y del estado, y evaluar el éxito del mercado del año a año.

Ventas Totales bruto es la cantidad ganada en la Santa Fe Farmers Market el año pasado antes de gastos. Si no está seguro acerca de los números exactos, su mejor respuesta está muy bien.

Sábados: ☐

Martes - Railyard: ☐

Martes - Southside: ☐

Total SFFM Ventas brutas 2014 = ☐

Por favor indica qué porcentaje de sus ingresos totales de su familia (o sea hogar) proviene de vendiendo en el mercado de agricultores en cualquier / todos los mercados (no sólo de Santa Fe). (Circule la cantidad apropiada)

Menos que 25% ☐ 25 - 50%: ☐ 50 - 75%: ☐ 75 - 100%: ☐

Aproximadamente qué porcentaje de su ingreso total es de las ventas en el Santa Fe Farmers Market?

Menos que 25% ☐ 25 - 50%: ☐ 50 - 75%: ☐ 75 - 100%: ☐

Número aproximado de los mercados en que se venden en el Mercado de Santa Fe Farmers en 2014, incluyendo los sábados, los martes en la "Railyard" (terminal ferrocarril), y los martes en "Southside" (la zona del sur). ☐

Cuantos personas emplea? Tiempo completo: ☐ Tiempo parcial/Temporal: ☐

Tiene aprendices o pasantes? Si ☐ No ☐ Si tiene, cuantos? ☐

Producto Primario (marque uno):

Hortaliza ☐ Carne ☐ Lácteo ☐ Huevos ☐ Miel ☐ Vivero ☐

Flores Cortadas ☐ Artesanías ☐ Alimentos Procesados ☐

Herbal / Lociones/Jabones ☐

Parte D: 2015 SFFM Vendor Información de los vendedores del SFFM para el sitio de web

Este año estamos mejorando nuestro sitio de web para promover mas nuestros vendedores. Proporcionar más información acerca de quién es usted y lo que siembra va a permitir que los clientes te busquen y te conozcan mejor.

Nombre(s) de los agricultores principales/propietarios: _____

Nombre de tu operacion/empresa: _____

¿Dónde está ubicado? _____

¿Que son las cosas principales que usted vende?:

_____
_____
_____
_____

¿Que es especial sobre tu operacion (por ejemplo organico certificado, irrigada con una acequia, recetas familiares, y mas):

_____
_____
_____

¿Por cuanto tiempo ha estado usted con el SFFM? _____

¿Por cuanto tiempo ha estado usted produciendo, haciendo, artesanas, etc.? _____

¿Tiene usted una biografía, un articulo, o una historia que ha usado en el pasado que le gustaría que incluyéramos en nuestro sitio de web? (Adjúntelo en una pagina separada.)

Si es posible, por favor envíe 1-2 fotos de la producción de su producto y/o fotos de sus personales de ventas usuales. Puede enviar estas fotos a ceci@santafefarmersmarket.com, o adjuntar impresiones a este estudio.

Part E: 2015 SFFM Estudio del Instituto de SFFM para los vendedores

1. ¿ Cuántos años/generaciones ha sido la granja en su familia?_____
2. ¿En qué año comenzó a vender en el SFFM?_____
3. ¿Cuántos acres en total cultiva usted? _____
4. ¿Ha asistido a talleres/entrenamientos de SFFMI en los últimos dos años? si ☐ no ☐
   a. En caso afirmativo, ¿cuáles? _____
   b. En caso afirmativo,
      i. ¿Qué le pareció útil para Ud. de estos talleres?
      _____
      _____
      _____
      ii. ¿Qué debemos mejorar en el futuro?
      _____
      _____
      _____
   c. En caso negativo, ¿qué factores le impidió asistir? Marque todo lo que corresponda:

   ☐ i. Mi horario no me permite llegar a los talleres.

   ☐ ii. Los talleres no son relevantes para mis necesidades.

   ☐ iii. Yo no sabía que estos talleres existín.

   ☐ iv. Otra razón: _____

5. ¿Qué talleres o recursos serían más útiles para usted y su negocio si facilitados/aportados por el Instituto? Los siguientes talleres se han sugerido para el Instituto en el pasado. Por favor, marque todos los que son de su interés y también cualquier idea no mencionada aquí.

☐ a. En análisis de suelo y el compost

☐ b. El compost y el té de compost (producción y aplicación)

☐ c. Reserva de semillas e intercambiar semillas

☐ d. Estrategias y lugares para la comercialización de sus productos

☐ e. Ampliando la diversidad de cultivos, métodos para cultivos menos comunes, el desarrollo de nuevos cultivos, plantas perennes

☐ f. Proceso de certifcación orgánica - el solicitud y los fondos disponibles para ayudar con el costo

☐ g. Ideas adicionales:

_____
_____
_____
_____
_____

6. De las opciones que haya seleccionado/sugerido en la pregunta 6, cuales son las más importantes para usted?
   a. Primera opción: _____
   b. Segunda opción: _____
   c. Terceda opción: _____

7. ¿Qué información podría ser útil para usted en una biblioteca de recursos mantenida por el Instituto? (por ejemplo, fuentes de subvenciones/financiación, estrategias de mercado/negocios; nuevas técnicas de cultivo/extensión de la temporada...)

_____
_____
_____
_____
_____

8. ¿Qué más puede hacer el Instituto para apoyar mejoy a usted y su negocio?

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

9. ¿Cuántos invernaderos tiene usted? _____

10. Por favor, seleccione todas las oportunidades en que usted está interesado/a en **este año:**

☐ a. Participar en el Programa de Prestamos de SFFMI

☐ b. El solicitar una subvención EQIP

- ☐ i. Para un invernadero
- ☐ ii. Para un sistema de riego
- ☐ iii. Otra proyecto: _____

☐ c. Otras subvenciones del USDA, tales como el Valor Añadido o la Energía Rural (especificar):_____

☐ d. Participación en un "food hub" u otro sistema de agregación

☐ e. El programa "Farm to Restaurant" (Granja a Restaurante), actualmente facilitado por Farm to Table

☐ f. Proceso de certificación orgánica - el solicitud y los fondos disponibles para ayudar con el costo

11. ¿Tiene preguntas sobre el Mercado Southside?

_____
_____
_____
_____

Si usted tiene alguna pregunta sobre los programas y oportunidades ofrecidas por el Instituto, por favor póngase en contacto con el Director de Programas, Sam Baca al 505-983-7726 x 102 o por correo electrónico sam@farmersmarketinstitute.org.