

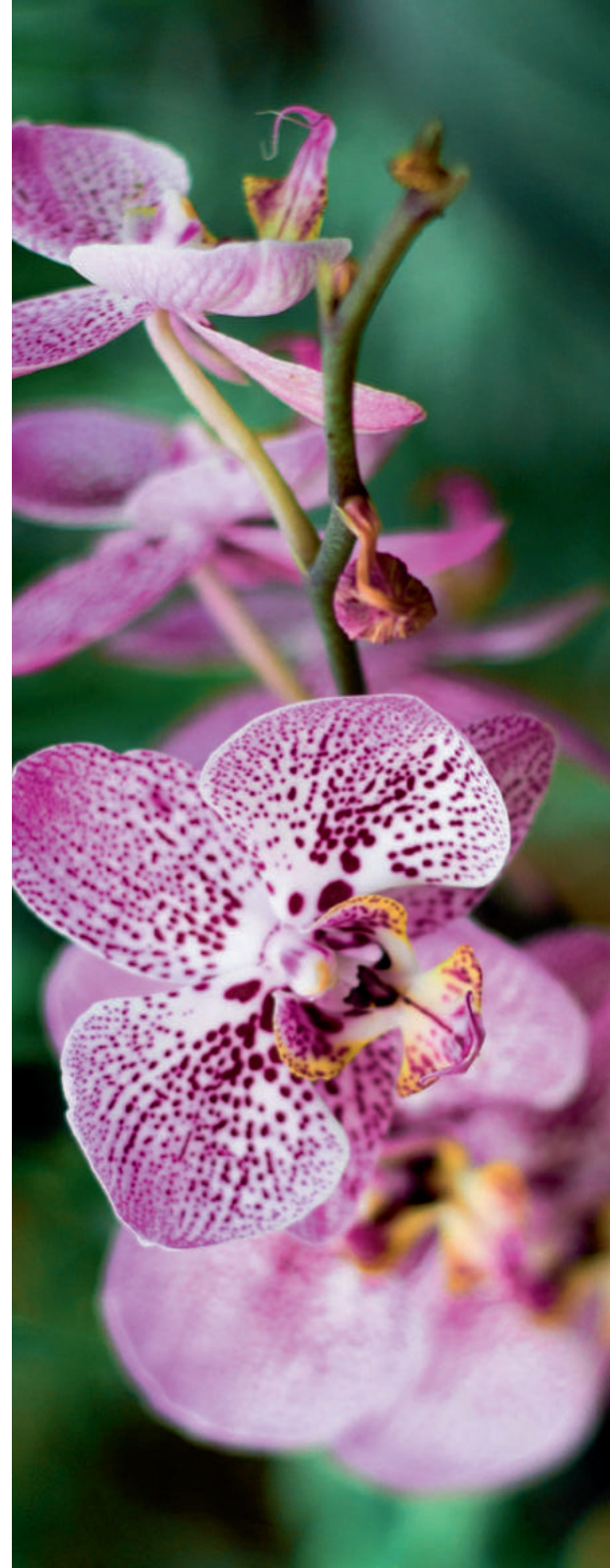
CO-CRÉATION EN ACTIVATION POINTS DE VENTE

CAS 2019



INDEX

L'OFFICE HOLLANDAIS DES FLEURS	4
À PROPOS D'ACTIVATION POINTS DE VENTE	6
CAS 2019	9
▪ ZET DE LENTE OP TAFEL (LE PRINTEMPS SUR LA TABLE) – FLEURISTES NÉERLANDAIS	11
▪ (K)ANJERBOEKET (BOUQUET D'ŒILLETS) – FLEURISTES NÉERLANDAIS	15
▪ APÉROFLEURS – FLEURISTES FRANÇAIS	19
▪ DE GROENE BINNENKOMERS (L'ACCUEIL DES PLANTES) – JARDINERIES GROENRIJK & GRS	23
▪ BEDANKT PLANT (MERCİ LES PLANTES) – FLEURISTES NÉERLANDAIS	29
▪ BEDANKT PLANT (MERCİ LES PLANTES) – ALBERT HEIJN	33
▪ DANKE PFLANZEN (MERCİ LES PLANTES) – REWE	37
▪ MERCİ LES PLANTES – E. LECLERC	41
▪ L'AGENDA DES FLEURS AMARYLLIS – FLEUROP (INTERFLORA) FLEURISTES NÉERLANDAIS	45
COOPÉRER	49
▪ GRANDIR ENSEMBLE	50
▪ CALENDRIER DE COMMUNICATION 2020–2021	52
▪ CONTACT	55





L'OFFICE HOLLANDAIS DES FLEURS

FIER PROMOTEUR DES FLEURS EN PLANTES EN EUROPE

Faire en sorte que les fleurs et plantes restent toujours à l'esprit du grand public, tel est l'objectif que l'office Hollandais des Fleurs poursuit chaque jour avec enthousiasme. Nous veillons à ce que le grand public soit inspiré et continue d'acheter des fleurs et plantes.

INSPIRER, INFORMER ET ACTIVER

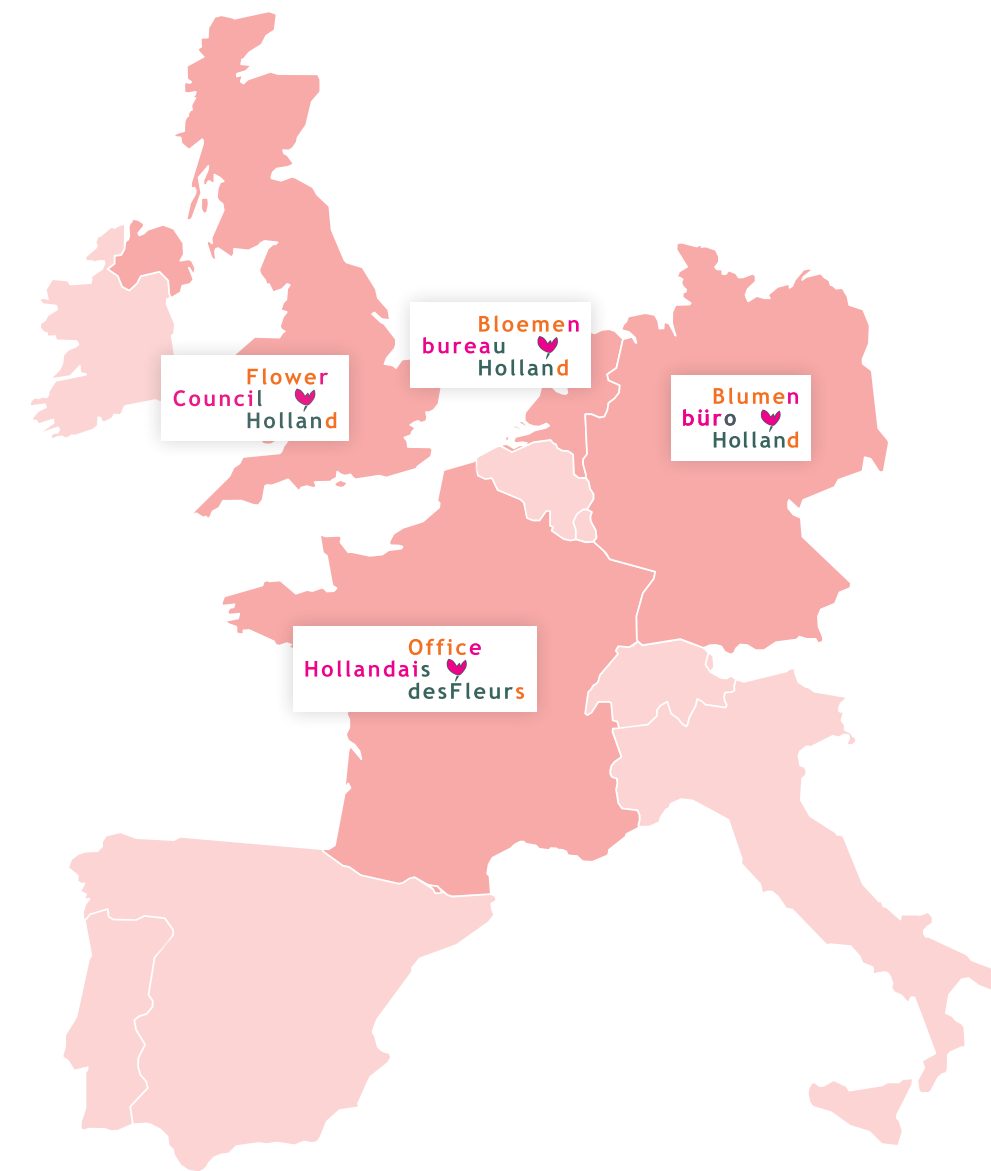
Nous opérons dans les pays clés que sont l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Nous ciblons dans ces pays le grand public au moyen d'une communication impactante mettant en scène les fleurs et les plantes.

Des campagnes grand public dans les médias de masse, des opérations de relations publiques, des activations points de vente et des contenus inspirants publiés sur les réseaux sociaux et sur nos propres sites Lajoiedesfleurs.fr et Maplantemonbonheur.fr ciblent sans cesse le public, de différentes façons. C'est ainsi que nous veillons avec la filière à ce que les fleurs et plantes restent toujours au cœur des discussions.

UNE ÉQUIPE INTERNATIONALE SOUDÉE ET MOTIVÉE

L'Office Hollandais des Fleurs est une fondation indépendante dont la mission est d'assurer en permanence la promotion des fleurs et plantes auprès du grand public européen. L'Office Hollandais des Fleurs est financé par des horticulteurs adhérents de Royal FloraHolland, aussi bien hollandais qu'internationaux, ainsi que par des entreprises commerciales clientes de Royal FloraHolland.

Notre équipe enthousiaste compte actuellement vingt spécialistes de la communication et du marketing, country managers et divers prestataires de services. Trois d'entre eux nous représentent à l'étranger : à Essen, à Paris et à Londres. Nous veillons ensemble à ce que les fleurs et plantes deviennent et restent la priorité dans l'esprit du grand public. Un objectif pour lequel nous travaillons avec plaisir, ambition et en étroite collaboration avec nos partenaires cotisants et autres professionnels.



À PROPOS D'ACTIVATION POINTS DE VENTE

**NOUS INCITONS LES CONSOMMATEURS
JUSQUE DANS LES POINTS DE VENTE
NOUS LES INCITONS À FAIRE UN ACHAT
EN LEUR OFFRANT UNE VALEUR AJOUTÉE**

L'activation points de vente a pour but d'inciter le consommateur à se rendre au magasin pour y acheter des fleurs et/ou des plantes. Comment ? Par une promotion ciblée, basée sur de bons partenariats, des idées audacieuses et en lui offrant une valeur ajoutée. Des objectifs déterminés au préalable permettent d'évaluer les résultats des opérations.



EN LIEN AVEC LES CAMPAGNES ET LE CONTENU

Nous créons des campagnes de communication et un contenu attrayants et efficaces permettant aux consommateurs de découvrir comment les fleurs et plantes peuvent rendre leur quotidien plus agréable. Nos opérations d'activation points de vente en sont un dérivé. Notre message est ainsi transmis durant toutes les phases du processus d'achat : de l'orientation (en amont) à l'entrée véritable en magasin, en passant par l'incitation à l'achat et au rachat. La boucle est ainsi bouclée.




OFFRIR UNE VALEUR AJOUTÉE

Nous développons généralement les activations points de vente pour un réseau de vente spécifique (comme les fleuristes, jardinerie, boutiques en ligne ou encore grandes surfaces). Nous nous concentrons sur une catégorie complète, les plantes d'intérieur par exemple, ou bien sur un produit spécifique, comme les orchidées. Plutôt qu'une réduction, nous proposons une valeur ajoutée : « Achetez dès aujourd'hui des fleurs/plantes et vous aurez en plus... » ou « Tentez de gagner... ». Étant temporaire, cette offre incite les consommateurs à agir vite.

INSPIREZ-VOUS DE
NOS CAS 2019 !





CAS 2019



CAS N° 1

ZET DE LENTE OP TAFEL

FLEURISTES NÉERLANDAIS

Faites entrer le printemps chez vous avec la tulipe ! C'est en coopération avec la revue Delicious et Yvette van Boven, chef cuisinier à la télévision, que nous avons créé une activation points de vente autour du thème de la tulipe. Cette activation fait partie du levier de croissance « Célébrer les saisons ».

ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Éditorial de 10 pages dans la revue Delicious sur les fleurs de printemps et une annonce sur le concours
- Messages sur les réseaux sociaux renvoyant au localisateur de points de vente pour trouver le fleuriste participant le plus proche



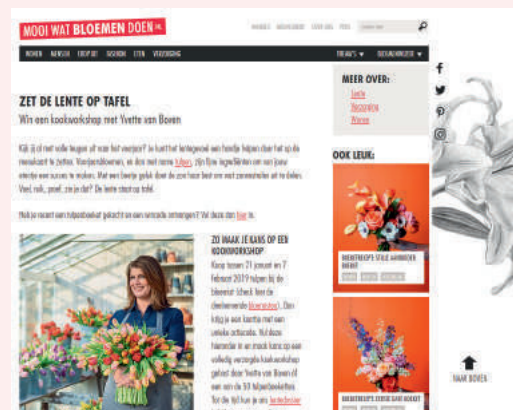
DANS LE MAGASIN

Matériel de PLV



APRÈS LES ACHATS

Sur la page de l'opération du site Mooiwatbloemendoen.nl, le public peut saisir un code promo et voir tout de suite s'il a gagné



CAS N° 1

ZET DE LENTE OP TAFEL – FLEURISTES NÉERLANDAIS

FAITES ENTRER LE PRINTEMPS CHEZ VOUS AVEC LA TULIPE

Magasins	400 fleuristes aux Pays-Bas
Période de promotion	Du 19 janvier au 7 février 2019
Offre d'activation	Achetez un bouquet de tulipes et assistez à un atelier de cuisine donné par Yvette van Boven, chef cuisinier à la télévision
Objectifs	Immédiatement après la journée nationale de la tulipe, inciter le public à se rendre chez le fleuriste et à acheter des tulipes dès le début de la saison
Résultats et points forts	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nombre total de codes saisis : 3 117 ■ 8,9 % des codes produits sont saisis sur le site (pour ce type de promotion, ce pourcentage est en moyenne de 3,5 %) ■ Portée des messages sur les réseaux sociaux : 516 000 ■ Portée des pages Delicious : 474 000 ■ Divers messages publiés sur les réseaux sociaux par Yvette van Boven, avec une portée de qualité de 40 000
Principaux enseignements	Le rôle du fleuriste est essentiel, car il peut faire la différence sur le point de vente. Regarder comment nous pouvons faire participer encore mieux le fleuriste à l'activation points de vente.

L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec





CAS N° 2

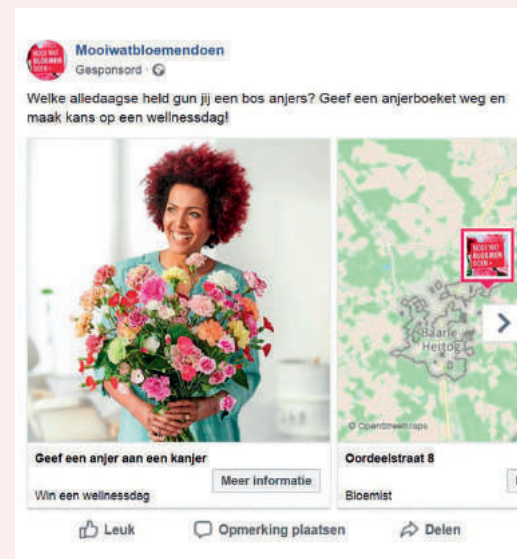
(K)ANJERBOEKET FLEURISTES NÉERLANDAIS

Un peu d'aide est parfois une bonne chose. Un petit (ou un grand) geste d'un proche peut alors faire toute la différence. Vos parents qui vous gardent chaque semaine les enfants ou une amie qui vient à l'improviste vous apporter à manger. Les œillets, avec leurs têtes rondes et joyeuses, sont un signe parfait de gratitude envers ceux qui vous ont aidé. Cette activation points de vente est un élément du levier de croissance « Nouer des liens » et a eu lieu durant les semaines de bénévolat de NLdoet.

ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Annonce sur les réseaux sociaux avec renvoi direct vers le fleuriste le plus proche
- Remise d'un bon aux participants de NLdoet



DANS LE MAGASIN

Matériel de PLV



APRÈS LES ACHATS

Sur la page de promotion du site Mooiwatbloemendoen.nl, le public peut saisir un code promo et voir tout de suite s'il a gagné



CAS N° 2

(K)ANJERBOEKET – FLEURISTES NÉERLANDAIS

REMERCIEZ VOTRE HÉROS AVEC UN BOUQUET D'ŒILLETS

Magasins	149 fleuristes aux Pays-Bas
Période de promotion	Du 6 au 23 mars 2019 inclus
Offre d'activation	Achetez un bouquet d'œillets d'une valeur d'au moins 14,95 euros et gagnez une journée de soins dans un spa pour 2 personnes
Objectifs	Augmenter les ventes d'œillets chez le fleuriste néerlandais
Résultats et points forts	<ul style="list-style-type: none"> ■ 200 000 participants de NLdoet reçoivent un bon pour un bouquet d'œillets dans leur pochette surprise ■ Plus de 6 000 participants ont consulté la page de promotion avec ce bon ■ Portée du site Mooiwatbloemendoen.nl : 700 000 ■ Portée des annonces en ligne : en moyenne 9 638 par fleuriste ■ Sur les 3 200 bons distribués, 307 codes de promotion ont été saisis en ligne sur le site Mooiwatbloemendoen.nl, soit 9,6 % (pour ce type de promotion, ce pourcentage est en moyenne de 3,5 %)
Principaux enseignements	Il n'est pas facile d'activer le fleuriste pour la promotion d'un produit qui ne fait pas partie de son assortiment standard. Sur les 1 000 fleuristes sollicités, 149 se sont inscrits.

L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec

CULTIVATEURS D'ŒILLETS



NLDOET



voor de bloemist

BEDANK JE KANJER MET DIT (K)ANJERBOEKET



MOOI WAT BLOEMEN DOEN.NL



CAS N° 3

APÉROFLEURS

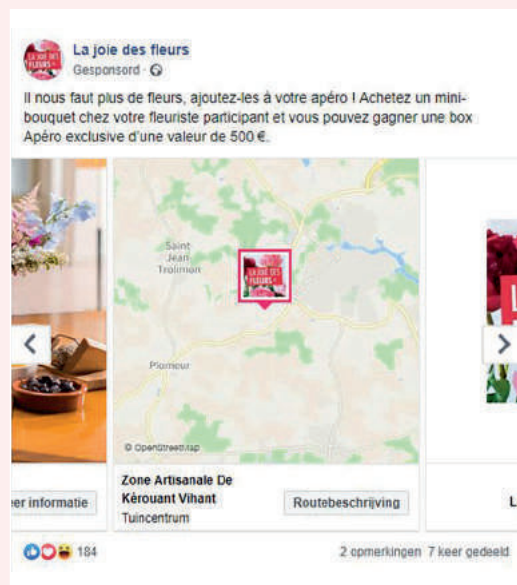
FLEURISTES FRANÇAIS

Donnez des couleurs à votre cocktail avec ApéroFleurs ! Cette activation points de vente fait partie de la campagne internationale grand public « Il nous faut plus de fleurs ». Nous attachons dans cette campagne plus d'importance à ce qui compte vraiment : plus d'amitié, plus d'amour... Et si les fleurs ont un effet si positif sur les humains, alors il nous faut bien plus de fleurs. Cette activation fait partie du levier de croissance « Nouer des liens ».

ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Vidéo en ligne
- Messages sur les réseaux sociaux renvoyant au localisateur de points de vente pour trouver le fleuriste participant le plus proche



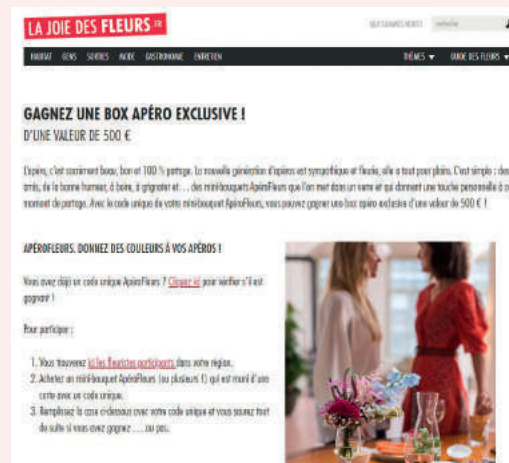
DANS LE MAGASIN

Matériel de PLV : présentoir de comptoir, avec verres pour mini-bouquets



APRÈS LES ACHATS

Sur la page de promotion du site Lajoiedesfleurs.fr, le public peut saisir un code promo et voir tout de suite s'il a gagné



CAS N° 3

APÉROFLEURS – FLEURISTES FRANÇAIS DONNEZ DES COULEURS À VOS APÉROS

Magasins	400 fleuristes en France
Période de promotion	Du 13 juin au 4 juillet 2019 inclus
Offre d'activation	Achetez un bouquet ApéroFleurs et gagnez un kit complet apéro pour la maison, d'une valeur de 500 euros
Objectifs	Inciter le groupe cible français, au moyen d'un concept facile d'accès, à acheter (plus souvent) un bouquet de fleurs pour des occasions informelles
Résultats et points forts	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nombre de codes promo saisis au terme de 3 semaines : 1 000 ■ 59 % des 400 personnes interrogées trouvent que l'offre du kit apéro d'une valeur de 500 euros est (très) attractive ■ Portée de la vidéo : 1,3 million de personnes ■ Portée de l'annonce incitant à se rendre chez le fleuriste : plus de 2,4 millions ■ C'est le public plus jeune (18 à 34 ans) qui a le plus participé à la promo ApéroFleurs (18–24 ans : 21 % et 25–34 ans : 14 %)
Principaux enseignements	Il est difficile, dans la filière, d'informer correctement et complètement le fleuriste et de l'impliquer véritablement dans l'activation.

L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec





CAS N° 4

DE GROENE BINNENKOMERS

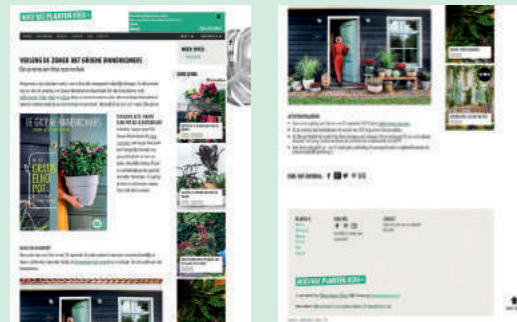
JARDINERIES GROENRIJK & GRS

Avec l'accueil des plantes devant la porte d'entrée, vous faites une excellente première impression. En coopération avec GroenRijk et le fabricant de pots elho, nous avons créé une activation points de vente très motivante et inspiratrice. Cette activation fait partie du levier de croissance « Célébrer les saisons ».

ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Publicités à la radio sur NPO2 et Q-music
- Messages sur les réseaux sociaux renvoyant au localisateur de points de vente pour trouver le fleuriste participant le plus proche



- Site Internet GroenRijk.nl
- Messages sur les pages de réseaux sociaux de GroenRijk
- Messages sur les pages de réseaux sociaux des jardinerie locaux
- Envoi de dépliants numériques par Allefolders.nl



DANS LE MAGASIN

Matériel de PLV : drapeaux de plage, bannières, affiches, barres de caisse



CAS N° 4

DE GROENE BINNENKOMERS – JARDINERIES GROENRIJK & GRS PROLONGEZ L'ÉTÉ AVEC L'ACCUEIL DES PLANTES

Magasins	30 jardinerie aux Pays-Bas
Période de promotion	Du 2 au 27 septembre 2019 inclus
Offre d'activation	Recevez un pot elho gratuit pour 20 euros d'achat de plantes de jardin
Objectifs	Augmenter le montant à dépenser durant les périodes relativement calmes
Résultats et points forts	<ul style="list-style-type: none"> Portée publicités radio : 3,5 millions Présentation inspiratrice sur le point de vente Coalition avec 5 partenaires, dont le fournisseur de matériel elho
Principaux enseignements	Meilleure coordination avec les centres de jardinerie individuels pour l'achat des pots promotionnels.



L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec







CAS N° 5

BEDANKT PLANT FLEURISTES NÉERLANDAIS

Dans la campagne internationale grand public « Merci les plantes », nous remercions les plantes pour tout ce qu'elles font pour nous. Cette activation fait partie du levier de croissance « Santé & Bien-être ». Les cadeaux à gagner veillent, tout comme les plantes, à ce que vous vous sentiez encore mieux !

ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Messages en ligne renvoyant au localisateur de points de vente pour trouver le magasin participant le plus proche
- Bulletin d'information de Mooiwatplantendoen.nl



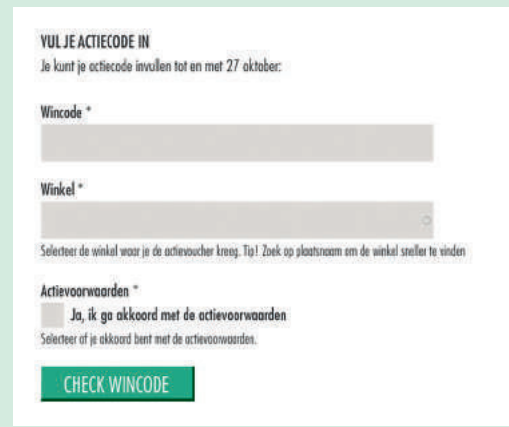
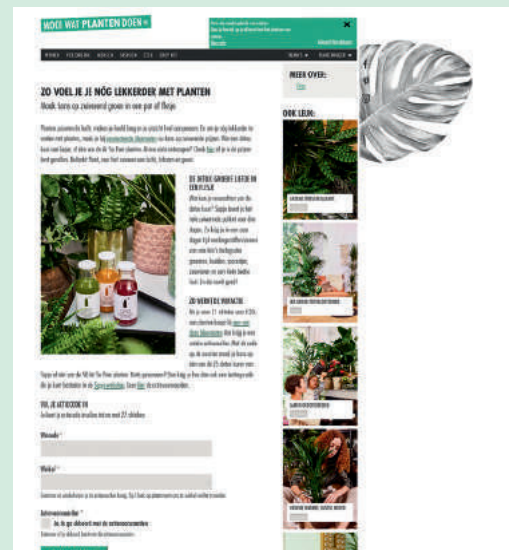
DANS LE MAGASIN

- Matériel de PLV
- Présentoir de plantes Air So Pure



APRÈS LES ACHATS

Sur la page de promotion du site Mooiwatplantendoen.nl, le public peut saisir un code promo et voir tout de suite s'il a gagné



CAS N° 5

BEDANKT PLANT – FLEURISTES NÉERLANDAIS

MERCI LES PLANTES POUR LA PURIFICATION DE L'AIR, DU CORPS ET DE L'ESPRIT

Magasins

400 fleuristes aux Pays-Bas

Période de promotion

Du 1er au 20 octobre 2019 inclus

Offre d'activation

Gagnez une cure de detox par les jus ou une plante Air So Pure avec son pot pour l'achat de 20 euros en plantes Air So Pure

Objectifs

Augmenter le montant à dépenser en plantes Air So Pure chez le fleuriste néerlandais

Résultats et points forts

- Portée des annonces en ligne : plus de 400 000
- Sur les 8 800 bons émis, 838 codes promo ont été saisis sur le site Mooiwatplantendoen.nl, soit 9,5 % (pour ce type de promotion, ce pourcentage est en moyenne de 3,5 %)
- Nous avons procédé à une vérification sur le terrain, avec la visite de 122 fleuristes. Résultats :
 - >> 82 % des magasins participent activement à la promo et remettent le bon
 - >> 55 % proposent des plantes Air So Pure dans le magasin

Principaux enseignements

Les fleuristes disent trouver cette promo intéressante et vendent plus de fleurs et plantes qu'en temps normal. Nous souhaitons avec cette promotion stimuler la vente des plantes. (Source : storecheck)

Bedankt
PLANT

L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec





CAS N° 6

BEDANKT PLANT

ALBERT HEIJN

Merci les plantes de transformer ma maison en paradis tropical. Cette activation points de vente fait partie de la campagne internationale grand public « Merci les plantes », dans laquelle nous remercions les plantes pour tout ce qu'elles font pour nous. Elles nous détendent, nous rapprochent de la nature et font de notre maison un chez-soi. Dans la campagne, nous braquons les projecteurs sur l'orchidée. Cette activation fait partie du levier de croissance « Santé & Bien-être ».

ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Insertion dans Allerhande, le magazine de l'enseigne
- Messages sur les réseaux sociaux renvoyant au localisateur de points de vente pour trouver le supermarché participant le plus proche



DANS LE MAGASIN

- Communication de la promotion pour le roll d'Albert Heijn : affiche, bandeau et « chapeau » de roll
- Orchidée avec pot et housse imprimée



CAS N° 6

BEDANKT PLANT – ALBERT HEIJN

MERCI LES PLANTES DE TRANSFORMER MA MAISON EN PARADIS TROPICAL

Magasins 720 magasins Albert Heijn sur tout le territoire des Pays-Bas
Période de promotion Du 7 au 20 octobre 2019 inclus
Offre d'activation Un pot cadeau pour l'achat d'une orchidée

Objectifs Augmenter les ventes d'orchidées et ajouter des orchidées de luxe à l'assortiment d'Albert Heijn

Résultats et points forts

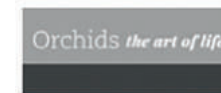
- Distribuer l'insertion dans le magazine de l'enseigne Allerhande, avec un tirage de 2 millions d'exemplaires
- Une présentation plug-and-play motivante et inspiratrice sur le point de vente
- Les objectifs en matière de chiffre d'affaires ont largement été atteints

Principaux enseignements L'offre de prime a attiré l'attention sur le prix plus que sur le cadeau.

Bedankt PLANT



L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec



* Deze actie loopt in week 41, van 7 t/m 13 oktober 2019, zolang de voorraad strekt.



CAS N° 7

DANKE PFLANZEN

REWE

Merci les plantes de transformer ma maison en mon chez-moi !
Cette activation points de vente fait partie de la campagne internationale grand public « Merci les plantes », dans laquelle nous remercions les plantes pour tout ce qu'elles font pour nous. Dans la campagne, nous braquons les projecteurs sur l'orchidée. Cette activation fait partie du levier de croissance « Santé & Bien-être ».

ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Publipostage Rewe
- Page promo et annonce sur les pages de réseaux sociaux du site Pflanzenfreude.de



DANS LE MAGASIN

Matériel de présentation



CAS N° 7

DANKE PFLANZEN – REWE

RECEVEZ UN ENGRAIS SPÉCIAL ORCHIDÉES GRATUIT

Magasins 2 500 supermarchés en Allemagne
Période de promotion Du 11 au 16 novembre 2019 inclus
Offre d'activation Recevez un conditionneur pour orchidées gratuit lors de l'achat d'une orchidée

Objectifs Créer une présentation en magasin remarquable pour les orchidées et séduire le public avec une incitation attractive

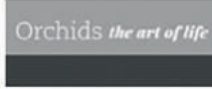
- Résultats et points forts**
- 100 % de disponibilité sur le point de vente (source : storecheck)
 - Offre dans 20 millions de dépliants (to-store)
 - Portée de 900 000 via les annonces sur les réseaux sociaux au sein du groupe cible de Rewe
 - Présentation plug-and-play sur le point de vente

Principaux enseignements La visibilité de l'incitation à acheter le produit aurait pu être meilleure.

Danke
PFLANZEN



L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec





CAS N° 8

MERCI LES PLANTES

E.LECLERC

Merci les plantes de transformer ma maison en mon chez-moi !
Cette activation points de vente fait partie de la campagne internationale grand public « Merci les plantes », dans laquelle nous remercions les plantes pour tout ce qu'elles font pour nous. Dans la campagne, nous braquons les projecteurs sur l'orchidée. Cette activation fait partie du levier de croissance « Santé & Bien-être ».

VERS LE POINT DE VENTE

- Publipostage E.Leclerc
- Page de promotion sur le site Maplantemonbonheur.fr



DANS LE MAGASIN

Matériel de présentation



CAS N° 8

MERCI LES PLANTES – E.LECLERC

RECEVEZ UN ENGRAIS SPÉCIAL ORCHIDÉES GRATUIT

Magasins	650 hypermarchés/supermarchés en France
Période de promotion	Du 2 au 15 décembre 2019 inclus
Offre d'activation	Recevez un conditionneur pour orchidées gratuit lors de l'achat d'une orchidée
Objectifs	Créer une présentation en magasin remarquable pour les orchidées et séduire le public avec une prime attractive
Résultats et points forts	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 100 % de disponibilité sur le point de vente (source : storecheck) ▪ Présentation en magasin prête à l'emploi sur roulettes, avec une communication remarquable de la promotion
Principaux enseignements	Faire davantage usage des propres moyens de communication d'E.Leclerc.

L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec



Orchids the art of life

Merci
les **PLANTES**



CAS N° 9

L'AGENDA DES FLEURS, AMARYLLIS

FLEUROP (INTERFLORA) FLEURISTES NÉERLANDAIS

L'Amaryllis donne des couleurs aux fêtes de fin d'année !
Cette étoile rouge appréciée crée une ambiance de fête dans le vase. Et dans la maison. Cette activation points de vente fait partie de l'Agenda des fleurs où une fleur différente est mise en avant chaque mois.



ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION

VERS LE POINT DE VENTE

- Article et messages dans les réseaux sociaux avec lien vers la page de commande d'Amaryllis de Fleurop (Interflora)
- Éditorial de 6 pages dans la revue Vogue Living sur Noël et les fleurs et une annonce sur le concours



MAAK KANS OP EEN PRACHTIG BOEKET EN DESIGNVAAS

In december geef je amaryllissen
De amaryllis geeft kleur aan de feestdagen. De gekleurde, rock bloemenstruik brengt een feestelijk gevoel in de woonkamer. En in huis. Koop deze maand een amaryllisboeket voor jezelf of een ander en maak kans op 1 van de 100 luxe designvazen inclusief boeket. Lees snel hoe je meedoet aan deze actie.



ZO DOE JE MEET!
Bij aankoop van een cadeauboeket bij jouw lokale Fleurop. Slechts bij je een voucher met een code. Kijk bij het boeket online, dan krijg je die code direct. Op www.fleurop.nl zie je jouw code in. Dus maak je kans!

DANS LE MAGASIN

Matériel de PLV : affiche, présentoir de comptoir et bons de promotion



APRÈS LES ACHATS

Le consommateur peut saisir le code promo sur la page de promotion de Fleurop pour avoir une chance de gagner



CAS N° 9

L'AGENDA DES FLEURS, AMARYLLIS – FLEUROP (INTERFLORA) FLEURISTES NÉERLANDAIS

DES JOURS DE FÊTE PÉTILLANTS AVEC UN BOUQUET D'AMARYLLIS

L'Office Hollandais des Fleurs, en coopération avec



Magasins
Période de promotion
Offre d'activation

Fleurop.nl et fleuristes Fleurop (Interflora) aux Pays Bas
Du 2 au 31 décembre 2019 inclus
Achetez un bouquet d'Amaryllis en promotion chez Fleurop et vous pourrez gagner 1 des 100 vases de luxe et un bouquet, d'une valeur de 80 euros

Objectifs

Mettre l'Amaryllis sous les feux de la rampe en tant que fleur du mois de décembre et booster les ventes de Fleurop de 25 %

Résultats et points forts

- Belle coopération avec Vogue Living, où l'Amaryllis joue un rôle important dans un éditorial de 6 pages
- Annonce sur l'activation points de vente dans le numéro de Vogue Living avec la communication de la promotion de l'Amaryllis chez Fleurop
- Par une annonce Mooiwatbloemendoen.nl sur les réseaux sociaux, nous avons stimulé la communication directe avec la page de commande de l'Amaryllis de Fleurop
- Portée Vogue Living : 50 000
- Nombre de bouquets d'Amaryllis vendus sur Fleurop.nl : 4673
L'objectif était : ≥ 3 000 bouquets d'Amaryllis

Principaux enseignements

Le vase à gagner n'était pas assez mis en avant dans la photo. Pour le grand public, il était difficile de voir à quoi il ressemblait vraiment.



COOPÉRER

GRANDIR ENSEMBLE

PRODUCTEURS, GROSSISTES-EXPORTATEURS ET POINTS DE VENTE

Nous développons une activation points de vente en collaboration avec des partenaires cotisants : producteurs, grossistes-exportateurs et/ou points de vente. Une fois la campagne lancée, nous invitons aussi d'autres acteurs directs ou indirects à y prendre part. Par exemple, d'autres entreprises de la filière horticole ornementale, mais aussi des entités externes à cette filière. Ensemble, nous incitons les consommateurs à acheter plus de fleurs et de plantes, plus souvent.



PARTENARIATS : RÉALISER ENSEMBLE, FINANCER ENSEMBLE

Nous misons sur une contribution significative des partenaires, car ce sont eux qui, en fin de compte, profitent le plus d'une activation points de vente spécifique. L'Office Hollandais des Fleurs complète le budget dédié à l'opération de l'activation points de vente avec un tiers du budget total global. Cette participation provient du budget global généré par l'ensemble des producteurs et grossistes-exportateurs (clients) de Royal FloraHolland et qui est destiné à mettre en avant les fleurs et les plantes. Ces partenaires cotisants sont donc nos premiers interlocuteurs lors de la mise en place d'un projet d'activation points de vente.

GRANDIR ENSEMBLE AVEC DES OBJECTIFS FONDÉS ET DES RÉSULTATS MESURÉS

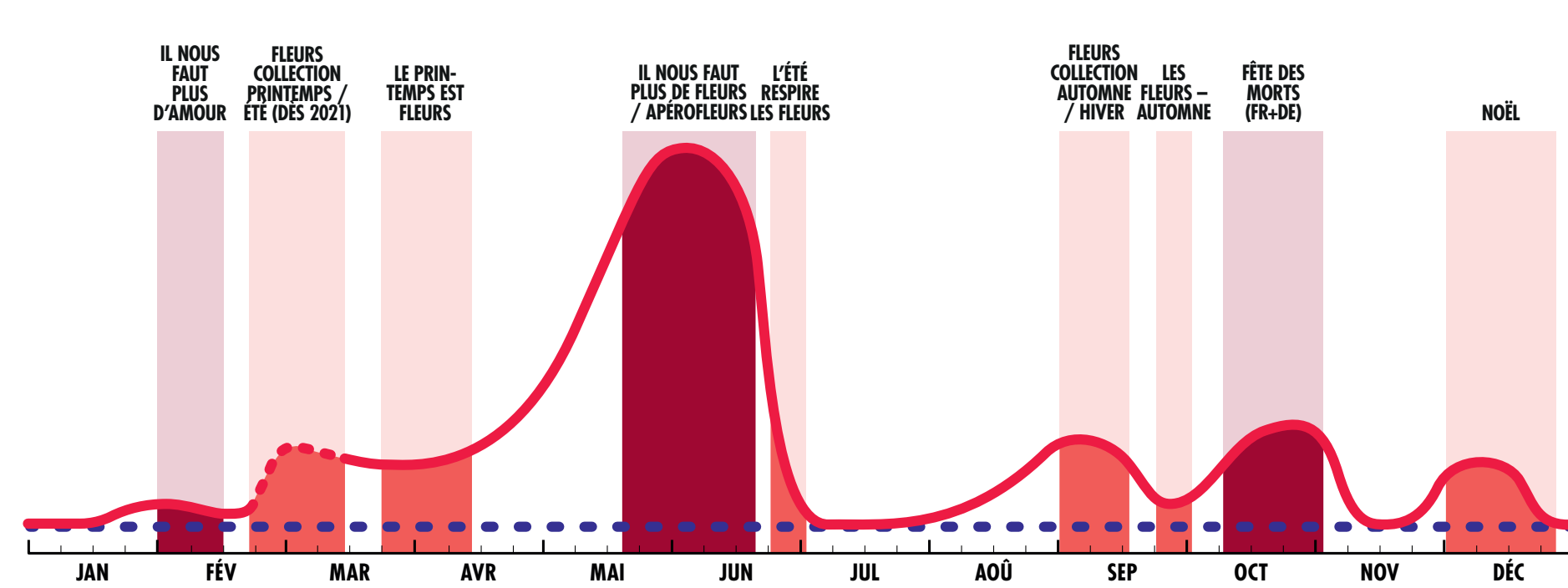
Chaque projet commence avec la description des objectifs communs et spécifiques, ainsi que les moyens pour mesurer les effets. Après le projet, une évaluation des résultats des ventes et de l'impact des médias aura lieu afin de savoir si les objectifs ont été atteints.



CALENDRIER DE COMMUNICATION 2020–2021

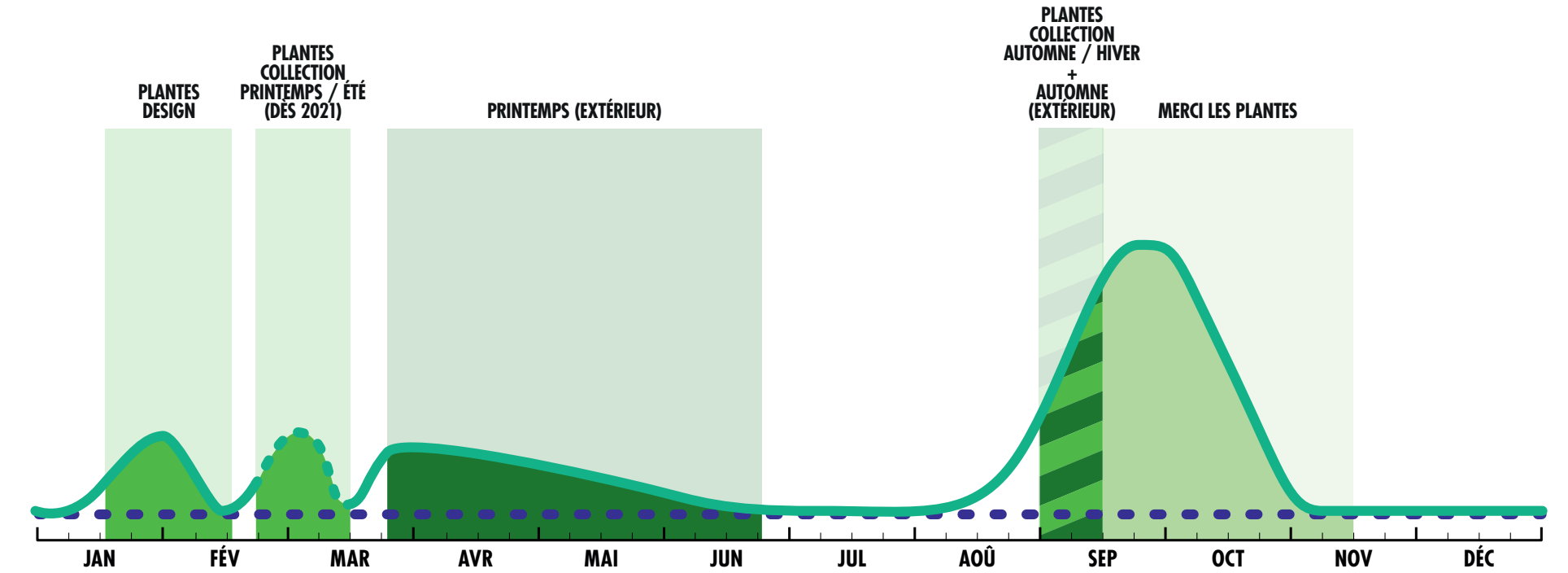
COOPÉRER AU MOMENT OPPORTUN

Les grandes campagnes internationales dans les médias, tant pour les fleurs que pour les plantes, ont été programmées pour les deux prochaines années. En anticipant sur ces campagnes dans les médias avec des activations points de vente, nous profitons de façon optimale de la pression des médias à ce moment et pouvons surfer sur cette même vague. De l'envie à l'action d'acheter !



LES FLEURS

- = CÉLÉBRER LES SAISONS
- = NOUER DES LIENS
- = COMMUNICATION CONTINUE



LES PLANTES

- = SANTÉ & BIEN-ÊTRE
- = INTÉRIEUR
- = CÉLÉBRER LES SAISONS
- = COMMUNICATION CONTINUE



CONTACT

EN SAVOIR PLUS ?

Vous aimeriez connaître les possibilités et conditions de partenariat concernant les activations points de vente ?

Contactez Ivo van Orden, manager activation,
via i.van.orden@bloemenbureauholland.nl
ou au +31 (0)6 51 10 70 12.

IVO VAN ORDEN
MANAGER ACTIVATIE
+31 (0) 6 51 10 70 12
I.VAN.ORDEN@BLOEMENBUREAUHOLLAND.NL

RON JERONIMUS
COUNTRY MANAGER FRANCE
+33 (0)173 03 04 40
R.JERONIMUS@OFFICEDESFLEURS.FR





Office
Hollandais des Fleurs