

Le marché des fleuristes

LE MARCHÉ DES FLEURS

1,7 milliards d'€ de CA sur le marché des fleuristes.

3/4 des ventes réalisées par des fleuristes indépendants.



LE POTENTIEL DE CHIFFRE D'AFFAIRES EST IMPORTANT

+ de 1 Français sur 2 ont acheté des fleurs pour les offrir en 2013.

59,50€ C'est le **montant annuel** moyen dépensé par les Français pour offrir des fleurs.

28% des Français sont jugés comme "accros" aux fleurs.

UNE CONCURRENCE DE PLUS EN PLUS FORTE

16 064 c'est le nombre de **fleuristes indépendants** en France.



→ **21,1% des volumes** et **14,4% des dépenses** proviennent des grandes surfaces.
→ Un marché de la **fleur low cost** en forte croissance.

A cela s'ajoutent les ventes en ligne : les leaders du marché réalisent **55 à 60%** des ventes sur Internet.

Nos solutions pour développer votre activité

Vos temps forts de communication :

OCTOBRE
DÉCEMBRE
FÉVRIER
MAI

GAGNEZ DE NOUVEAUX CLIENTS

FAITES-VOUS CONNAÎTRE auprès des nouveaux emménagés et des entreprises de votre quartier

Comment ?
→ En envoyant un courrier auprès des foyers et des entreprises nouvellement installés dans votre zone de chalandise durant les 3 derniers mois.

Pourquoi ?
→ Recruter des clients avant vos concurrents.

Message : faites une promotion ou proposez une composition florale comme offre de bienvenue aux nouveaux arrivants de votre quartier afin de les inciter à vous rendre visite.

COMMUNIQUEZ sur votre zone de chalandise

Comment ?
→ En diffusant un imprimé publicitaire dans les boîtes aux lettres des foyers de votre quartier.

Pourquoi ?
→ Générer du trafic dans votre boutique. Transformer les habitudes occasionnelles des clients en achats plaisir réguliers.

Message : profitez des temps forts tels que la Saint-Valentin ou la fête des mères pour faire des remises sur une palette de compositions au choix. Faites des promotions pour inciter les clients à effectuer des achats plaisir.

CAPTEZ sur Internet vos futurs clients en recherche active

Comment ?
→ En étant présent sur Internet : moteurs de recherche, votre propre site ou annuaire.com

Pourquoi ?
→ Vos clients se renseignent sur Internet pour rechercher un fleuriste et commander en ligne.

Message : mettez en avant vos compositions florales ainsi que vos promotions du moment afin d'attirer les clients en recherche active. Ex. Proposez une livraison gratuite pour la première commande. Soignez votre vitrine, y compris sur le web.

MAXIMISEZ LE POTENTIEL DE VOS CLIENTS

FIDÉLISEZ vos clients en entretenant une relation privilégiée

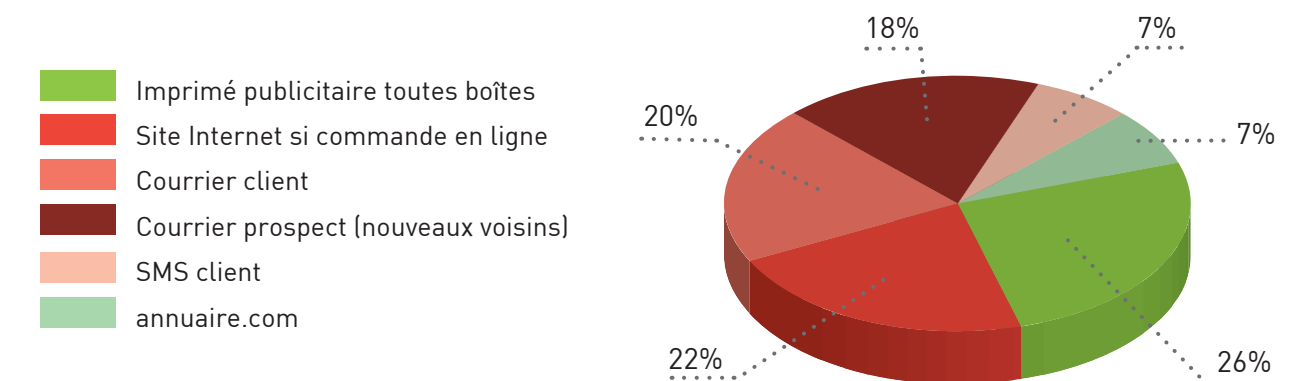
Comment ?
→ En envoyant régulièrement des courriers adressés et des sms à une sélection de clients.

Pourquoi ?
→ Faire revenir vos clients lors des occasions festives telles que la Saint-Valentin ou la fête des mères pour les inciter à parler de vous à leurs proches.

Message : quelques jours avant les événements tels que la Saint-Valentin ou la fête des mères, invitez vos clients à découvrir vos compositions. Ex : « cher(e) client(e), pour la Saint-Valentin, -20% sur les roses rouges sur simple présentation de ce sms, transférez cette offre à vos amis. »

Vos investissements en communication

Répartition conseillée de votre budget de communication annuel



Un investissement annuel de 3% de votre chiffre d'affaires vous permet d'assurer une communication multi-média efficace :
→ Plusieurs mailings personnalisés et campagnes SMS auprès de vos clients,
→ Des campagnes d'imprimés publicitaires,
→ Une présence sur Internet et sur un annuaire.