

# Nobilis kampagnen 1996

Af Lone Nielsen, Pyntegrøntsektionens repræsentant i Frankrig

30 - 50% stigning i salget. Det konstaterer de franske grossister, der har deltaget aktivt i nobiliskampagnen i 1996. Den to chifrede fremgang bekræfter, at arbejdes der målbevidst med at promovere nobilisen på det franske marked, giver det også resultater.

Hovedformålet med nobilis kampagnen var i denne sæson at promovere nobilisen gennem et tæt samarbejde mellem såvel Pyntegrøntsektionen, de danske eksportører som de franske grossister.

Princippet i kampagnen var følgende: den danske eksportør skulle anbefale de kunder, som han mente havde et godt potentiale. Dernæst skulle Pyntegrøntsektionens repræsentant kontakte kunden og med ham aftale rammerne for en lokal kampagne og lave et kampagneoplæg for ham.

Da kunderne og dermed deres behov for kampagneoplæg var meget forskellige, besøgte Pyntegrøntsektionens repræsentant dem alle.

En potteplantegrossist var f.eks. i juletiden storleverandør af juledekorationer. Hans kunder var fortrinsvis i Stordistributionen. Oplægget til ham var undervisning af personalet i at lave nye former for dekorationer, der var velegnede til

masseproduktion samtidig med at de smagsmæssigt passede til hans kundegruppe.

De fleste andre grossister havde som kunder hovedsageligt blomsterhandlere. Oplægget var her typisk en produktdemonstration, organisation af kurser for kunder og en mailing for at orientere kunderne om den foregående kampagne. Pyntegrøntsektionen tog sig her af den praktiske organisering af produktdemonstrationerne og kurserne (koordinering med produktdemonstratører, organisering af selve produktdemonstrationerne o.s.v.). Finansieringen blev til dels foretaget af Pyntegrøntsektionen (typisk betaling af produktdemonstratørens løn samt rejseudgifter), grossisten finansierede de anvendte materialer til såvel demonstrationen som kurserne, og kunderne betalte et gebyr for at deltage i kurset. Den danske eksportør sponsorerede typisk det pyntegrønt, der blev anvendt i forbindelse med kurserne.

Reklamebudgettet blev fordelt på 10 grossister, hvoraf en grossist, Fleurassistance i Rungis som følge af en planlagt ekstra stor indsats for produktet fik tildelet et større beløb end de resterende grossister. Det var fortrinsvis GASA Århus, som deltog meget aktivt i denne

kampagne. Det var derfor også fortrinsvis hos GASA Århus' kunder, nobilisen blev promoveret.

Dette udelukkede dog ikke, at Pyntegrøntsektionen også organiserede kampanjer direkte med de grossister, som i det foregående år havde vist interesse for nobilisen, og som allerede havde gjort et stykke kampagnearbejde for produktet.

Grossisterne var jævnt fordelt over de områder, som Pyntegrøntsektionen gerne ville have reaktioner fra:

- Paris-området: Fleurassistance i Rungis, snitblomster og potteplanter.
- Normandiet: BBL Cash, Rouen, potteplanter.
- Lyon-området: potteplanter.
- Marseille og Toulon: snitblomster og potteplanter.
- Lorraine: havecenter.
- Loire-dalen: potteplanter.
- Nice-området: snitblomster og potteplanter.

Dertil kom de grossister, som Pyntegrøntsektionen ønskede at fortsætte samarbejdet med fra det foregående år:

- Trastour, Brest: potteplanter, snitblomster
- Vincent Flor, Nantes: snitblomster

Figur 1 og 2: To eksempler på hvordan pyntegrønt kan anvendes i dekorationer, der sælges i den franske Stordistribution.





Figur 3: Rouen: Interesserede tilskuere henter inspiration til at "julepynte" deres potteplanter.

Læserne bemærker, at vi med vilje ikke organiserede demonstrationer i Alsace. Her er nobilisen nemlig allerede kendt og godt indarbejdet. Havde Pyntegrøntsktionen støttet et initiativ i dette områ-

de, ville det blot være blevet en banal promotion. Pyntegrøntsktionens opgave i Frankrig må være at gøre nye potentielle brugere opmærksom på nobilisens anvendelsesmuligheder.

Fleurassistance i Rungis havde både ambitioner om og potentiale til at sælge nobilis i større stil. Her udarbejdede Pyntegrøntsktionens repræsentant i samarbejde med den PR ansvarlige fra Fleurassistance et oplæg til en kampagne, der kom til at strække sig over en måned. Indholdet var som ved de andre grossister en kombination af produktdemonstrationer og kurser for kunderne; men her blev fagpressen også inddraget via en massiv annoncekampagne samt presseomtale.

## Resultat

De fleste grossister var tilfredse med resultatet af kampagnens forløb. De var generelt overrasket over salget af og interessen for nobilis. De havde alle gjort sig anstrengelser for, at priserne på nobilis skulle ligge i et attraktivt prisleje. Typisk lå priserne mellem 60 og 75 francs pr. bundt.

Vincent Flor i Nantes fordoblede således sin omsætning fra små 400 kg. til 1.000 kg. Dette har givet ham blod på tanden, så han i den kommende sæson vil organisere en kampagne, hvor nye midler bliver taget i brug for at øge salget.

En anden grossist hævder, at når han lancerer et nyt produkt, kan han det efterføl-

Figur 4: Udsnit af en invitation til at deltage i "nobiliskurser" og produktdemonstrationer.

**Démonstrations**

avec Catherine JOYAUX et Pierre LANTIER

de 7 à 14H à la Grande Serre

**Du 15 au 25 Octobre:**

"Création de compositions pour Noël et Toussaint à partir de branchages de sapins".  
Couronne, Coeur, Livre, Porte du Paradis...

**du 5 au 15 Novembre:**

"Création de compositions pour Noël à partir de branchages de sapins".  
Guirlande, Chandelier, Sapin mural,  
Couronne de l'Avent, Bouquet cheminée,  
Cloche, Boule...

**Venez -vous inspirer...**

**Développement des Démonstrations:**

A partir de feuillages de Sapin Bleu (Nobilis) et Sapin Vert (Nordmann), nous vous présentons les réalisations des plus classiques aux plus inattendues à partir de fleurs coupées, feuillages, fruits, légumes, fleurs séchées, petits accessoires...

**L'Avent et la Noël**

**Sapin Mural** composé de branchage de Nobilis, fagots, noeuds et cannelle.  
Le sapin mural, ou une nouvelle façon d'annoncer l'Avent.

**Centre de Table.**  
Mariage du Nobilis aux calla, fleurs d'apidistra, coeurs de scabieuse, amaranthes, fleurs d'ornithogalum et cannelle en fagot.

**L'Avent et la Noël**

**Couronne de Fruits.**  
Citrons, mandarines et oranges vertes fendues, piments, pommes de pin et raphia habillent le branchage de Nordmann monté sur une couronne de maïs.

**Centre de Table.**  
L'envergure des branchages permet d'orner généreusement les tables en fête, associés ici à des fleurs séchées: pavots blanc et vert/or, Broom bloom blanc.

**Soyez le moteur vert de la cité!**

*Jardin de Viollette*

**4GCA**  
AARHUS DANMARK

**PlantAssistance**  
Vous conseillent...