

# Frankrigsprojektet - Efterår 1995

Af Lone Nielsen, Pyntegrøntsektionens repræsentant i Frankrig

*Efterårsprogrammet for nobilis kampagnen er nu ved at være på plads. Det indebærer annoncekampagner for idebogen, bearbejdning af pressen, mobilisering af grossisterne, samt konkret promovning af nobilis såvel hos grossister som stordistributionen.*

## Annoncekampagne

Efterårets program starter for alvor i september med en annoncekampagne over nobilisen og den nyudkomne idebog (se figur 1).

Formålet med denne idebog er at give den menige blomsterhandler og dekoratør ideer og lyst til at arbejde med nobilis. Dekorationerne i idebogen er lagt an på denne kategori, der udgør langt størstedelen af blomsterhandlerne i Frankrig.

Blomsterhandlerne har begrænset erfaring med nobilis og kaster sig derfor ikke ud i de store, sofistikerede dekorationer. De laver først og fremmest nemme dekorationer, der for kunden „ser ud af noget“, og som giver blomsterhandleren hurtig og nem fortjeneste.

De fleste af bogens dekorationer er blevet testet på markedet hos nogle blomsterhandlere. Kunderne har reageret meget positivt.

## Artikler i pressen

Annoncekampagnen for nobilis-idebogen finder sted i fagpressen fra sidst i august til oktober. I den forbindelse vil vi selvfølgelig benytte os af lejligheden til at skaffe nobilisen maksimal omtale. Det sker i form af pressemeddelelser, artikler og billeder med dekorationer lavet af nobilis for hele resten af året.

Den første annonce blev bragt sidst i august i et af de to vigtigste fagblade, nemlig *Profession fleuriste* (se figur 2). Læserne kan indsende en svarkupon til Pyntegrøntsektionens adresse i Paris og får derefter tilsendt brochuren.

Allerede i den første uge kom en del henvendelser. Ikke overraskende tegner Østfrankrig med Alsace og Lorraine sig for mange af henvendelserne. Der er dog også adskillige forespørgsler fra Sydfrankrig og Bretagne, mens der kun har været få reaktioner fra Nordfrankrig.

Indtrykkene skal dog foreløbig tages med forbehold (dette er skrevet 27.8.95,

red. anm.). Vi har endnu ikke fået tilstrækkelig mange henvendelser til at kunne danne os et overblik over de egne, hvor der er størst interesse for at lære nobilisen nærmere at kende.

Det skal bemærkes, at Frankrig endnu ikke er vågnet op fra sin lange august-sommerferie. Reaktionen på denne første annonce kan derfor være mere spredte og tilfældige end længere hen på sæsonen.

## Det operationelle arbejde

Sideløbende med denne kampagne vil min franske kollega, *Maryse Laik*, og jeg bearbejde grossistledet, akkurat som jeg gjorde det sidste år.

Maryse vil primært tage sig af de operationelle opgaver, dvs. besøg hos grossister, besøg på fagmesser, løbende indsamling af informationsmateriale m.v.

Jeg vil selv på kontoret være i telefonisk og skriftlig kontakt med såvel danske, franske, belgiske, hollandske som tyske grossister. Endelig bevarer jeg den overordnede koordination og kontakt til den franske presse, stordistributionen og grossisterne.

## Fagmesser

Vi arbejder også her i efteråret på at forberede 1996, selvom vi endnu ikke ved, om nobilis projektet fortsætter til næste år. Det må vi imidlertid lade som om det gør for at vinde tid.

Der arbejdes blandt andet på at deltage i nogle fagmesser. Vi har allerede på nuværende tidspunkt kontakt til arrangørerne af en større fagmesse for professionelle samt en fagmesse for både professionelle og det brede publikum.

Den sidstnævnte messe hedder „florissimo“ og finder sted i marts 1996. Der udstilles et bredt sortiment af planter og blomster fra så forskellige lande som Kenya, Malaysia, Tyskland og Belgien (se figur 3).

Udstillingen er delt op i en stor fællesstand på 12.000 m<sup>2</sup> samt salgsstande. Det ville i den forbindelse være interessant at få udstillet nobilisen på den store fællesstand, *samtidig* med at danske grossister deltager på salgsstandene - så også den kommercielle side bliver varetaget.

En dag vil være reserveret til professionelle, og de resterende 9 dage er der også åbent for det brede publikum. I 1993

havde udstillingen omkring 200.000 besøgende.

Er der allerede på nuværende tidspunkt interesserede grossister, kan de henvende sig til mig. Så kan jeg give nærmere oplysninger.

## Fremstød hos grossisterne

I november finder en større promovning af nobilis sted. Det sker via den dynamiske, belgiske Agora-kæde, der har 5 filialer i Frankrig og 3 i Belgien.

Promoveringen finder sted i begyndelsen af november og vil vare en uges tid. Et par uger inden promovningen bliver der udsendt en to-sidet brochure med billeder af spændende nobilisdekorationer til alle grossistens kunder (franske og belgiske) samt en invitation til at komme og se produkt demonstrationer med nobilis.

Der vil i den forbindelse også blive promoveret andre former for stedsegrønt (taks, laurbærgrene, osv). Det er kun godt for salget af nobilis, fordi den vil fremstå som en del af et varesortiment og som én blandt mange former for stedsegrønt.

Derved kan man vise, at nobilis ikke blot kan bruges i forbindelse med jul, men også i forbindelse med andre begivenheder som gravpynt, sæsonen efter jul såsom nytår, Sankt Valentin, Bedstemors dag osv.

Agora vil blive en af „lokomotiverne“ for salget af nobilis pyntegrønt i Frankrig. De har et godt og seriøst omdømme i Frankrig og giver forhåbentlig andre grossister lyst til at lave lignende salgsfremstød.

Det er generelt de grossister, der sælger afskårne blomster, der viser mest interesse for nobilisen. De ser nobilisen som en interessant mulighed for at udvide deres sortiment af stedsegrønt.

Produktet er imidlertid ikke særlig udbredt, og de sælger ofte højst en dobbeltcontainer per sæson. Hvis de skal købe bare én container mere, vil de til gengæld have et stort lokalt kommunikationsarbejde omkring hver enkelt salgskaktion, og dette varetages helt af Pyntegrøntsektionens repræsentant i Paris.

Med kommunikationsarbejde menes bl.a. trykning og forsendelse af invitationer til promovning og organisering af produkt demonstration. Desuden skal der organiseres fremvisning af madspecialiteter og

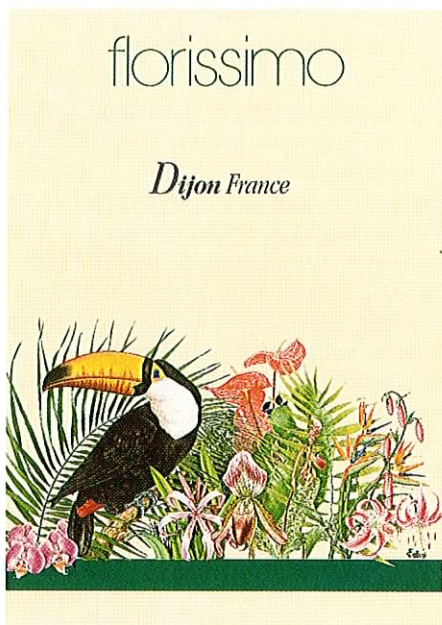
eventuelt en eller anden form for lotteri („Vind en rejse til Danmark“) i forbindelse med demonstrationen.

Dette er budgetmæssigt samt arbejdsmæssigt kun muligt i et begrænset omfang. Det kan kun ske med større grossister, der har flere filialer, så aktionerne får så stort et omfang som muligt. Det er derfor vi har valgt at gøre det godt og grundigt med en af de større grossister, Agora. Så må vi håbe, at andre grossister følger trop, om ikke i 1995, så i 1996.

### Fremstød hos stordistributionen

Det andet „nobilislokomotiv“ befinder sig i stordistributionen.

Som læserne allerede ved, har vi i foråret udarbejdet et koncept i samarbejde med en af de største hypermarkedskæder. Konceptet indebærer alt lige fra ideen, fremstillingen af varen til udarbejdelsen af en emballage og den endelige pris. Formålet er selvfølgelig at se, hvordan



Figur 3. Pyntegrøntsektionen deltager også på fagmesser, bl.a. „florissimo“ (forside af brochure).

og hvor godt nobilisen kan sælges i den franske distribution.

Der er to væsentlige årsager til, at vi koncentrerer os om én kæde.

For det første har konceptet endnu aldrig været testet i Frankrig. Vi har derfor ingen mulighed for at vide, om det vitterligt vil falde i forbrugernes smag.

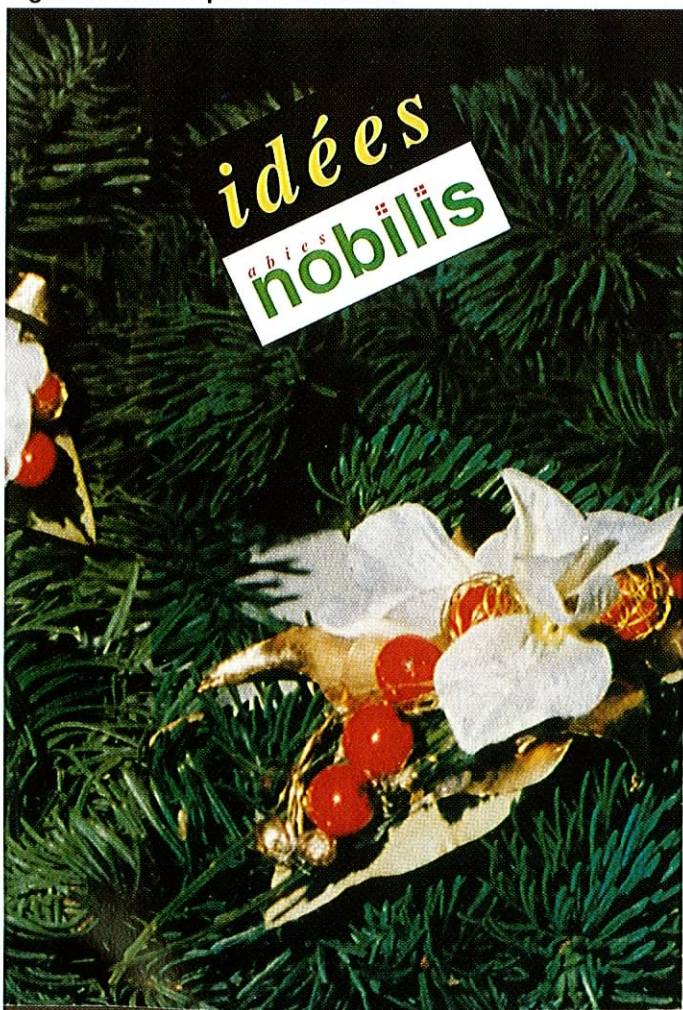
Går forsøget godt, vil andre forretninger automatisk følge trop. Viser konceptet sig *ikke* at være salgbart, så er det nemmere at rette op på, end hvis det var spredt over flere kæder.

For det andet er vores budget begrænset. Så hvis vi skal gøre et ordentligt stykke arbejde, er det bedst at koncentrere os om en kæde og et produkt, som vi tror på.

Der mangler endnu at blive lagt sidste hånd på dette arbejde, som det sommerferieplagede Frankrig har sat en foreløbig stopper for. Erhvervslivet kører i Frankrig på halv kraft fra midten af juli til midten af september.

Men det endelige projekt hører læserne

Figur 1. Forsiden på nobilis hæftet.



Figur 2. Blomsterhandlerne får tilbudt nobilis hæftet gennem en annonsekampagne. Den første annonce har været i. Annoncen er i farver og placeret i nederste højre hjørne. Det er vigtigt at placere annoncen i højre side, så læseren får øje på artiklen, let kan klippe den ud og sende den afsted.

**Pour recevoir  
gratuitement  
ce recueil d'idées mettant à profit  
la qualité des branches**

*abies*  
**nobilis**





**24 pages en couleurs, format 210 x 150 mm  
20 réalisations adaptées aux principaux événements**

Complétez et envoyez le coupon ci-dessous,  
ou votre carte de visite à :

**DSP France, 5 avenue Louvois 92190 MEUDON**

---

nom : .....

prénom : ..... profession : .....

adresse : .....

code postal : ..... ville : .....

souhaite recevoir la brochure "idéés abies Nobilis"

selvfølgelig nærmere om, så snart der er nyt.

Det er generelt svært, men ikke umuligt at vække stordistributionens interesse. Specielt for et produkt som nobiligræne, der kræver en forædling, inden de kan sælges.

Men det er ikke nok at forædle produktet. Det skal også sende klare signaler ud til forbrugeren om, hvad han kan bruge produktet til.

Er det for eksempel julen, det drejer sig om, skal dekorationerne klart symbolisere julen. Den omfatter for gennemsnitsfrankmanden ikke adventskranse, men typisk juletræet.

Vil danske eksportører hente ideer til produktforædling tilpasset fransk smag, kan de blandt andet kigge i den nyudkomne idebog eller i særudgaven af PS Nåledrys. Ideelt kan de vise den til deres franske kontakter for at høre deres mening.

Eksportøren skal samtidig have in mente, at vil de sælge produktet i stordistributionen, skal det yderligere tilpasses dennes logistikbehov. Her er grundkravene, at varen skal være stabelfærdig og skal passe på Europaller.

Endelig foretrækker eksportøren, at der er maksimal udnyttelse af lastbilen. Der er således ofte en forskel i indvendig højde på franske og for eksempel hollandske og tyske lastbiler, idet de franske biler generelt er lavere indvendigt.

Har han blandt andet disse grundlæggende ting in mente, kan han begynde at få lavet vareprøver, udarbejde priser og leveringstider og dernæst præsentere vareprøverne for indkøberen.

### De hollandske grossister

Enkelte hollandske grossister er ligeledes interesserede i promovningen af nobilis. Tre-fire af dem er godt klare over, at

deres nobilis dekorationer er dårligt tilpasset det franske marked. De har oplyst, at de arbejder på nogle nye varer. Hvad det egentlig indebærer, vil de naturligvis først orientere mig om senere.

### Radio og TV

Heller ikke radio og TV bliver glemt i år. Vi vil gerne deltage i nogle specielle udsendelser, ligesom sidste år. Her blev nobilisen blandt andet fremvist og omtalt i en udsendelse om anvendelse af planter til indendørs dekoration.

Endnu er der ikke truffet nogle faste aftaler; men det vil ske her i løbet af efteråret.

### Afslutning

Det bliver alt i alt et travlt efterår, hvor der skal ske megen aktivitet omkring nobilis klippegrønt. Næste etape bliver at måle konsekvenserne af dette arbejde.

Flere knopper -end Ambrolauri (FSL)\*  
+ Flere grene -end Ambrolauri (FSL)\*  
+ Færre akseskader -på en delt 4. plads ud af 44 (FSL)\*  
+ Bedre vinterfrostresistens -end Ambrolauri  
= Flere juletræer!

\* Se Forskningscenteret for Skov & Landskabs videnbreve marts og august 1994.

## Ryegaard Skovbrug sælger Danske nordmannsgranplanter

Afkom af Ryegaard. 8c er tilpasset klimaet i Danmark og der er ingen omveje fra frøbevoksning til juletræsdyrker.

Se afkom og planter på Langesømessen.

Frøbevoksninger, afkom og planter kan endvidere beses efter aftale.

Til levering efterår 1995 (hhv. forår 1996) tilbydes følgende store nordmannsgranplanter af ovennævnte proveniens:

2/0: 30.000 stk.

3/0: 400.000 stk.

### RYEGAARD SKOVBRUG

Munkholmvej 95, 4060 Kirke Såby  
tlf/fax: 4240 6032, mobil: 3045 7932  
Att.: Johan Scheel

# GIRO

## -Kvalitetsnet til de danske juletræer!

Europas førende producent af netemballage er kommet på markedet med et juletræsnet, der mht. pris og kvalitet sætter nye standarder for pakning af juletræer!

Vejl. udsalgspris: 0,28 kr/meter\*

- Vores pris gælder både for LZ- og ST-net i størrelserne 25, 34 og 45 cm.

  
Generalimportør for Danmark:  
**bk pack** Tlf.: 64 73 12 59  
Aps Fax.: 64 73 24 59

Ring og få et tilbud!

\* Priseksempl. v/køb af 1 balle. Tilbud er gældende så længe lager haves.