

Etiquetas

*"Patitas"***La forma como argumento de venta**

La chica de la imagen contempla una etiqueta con forma de pie pequeño, una "patita", que es el argumento elegido por la empresa del stand, Bernd Fourie, para todas sus etiquetas de la temporada 2005. Las ma-

cetas en el carry del fondo tienen una etiqueta cada una, con la información que corresponde a cada planta, y con el común denominador de la patita. Para diferenciarse, las opciones son múltiples!

Ideas de Presentación*Envasado, presentación y calidad***¿Frutas o regalos?**

Forma de envasado, presentación en la tienda y calidad del producto... todos estos aspectos están representados de un modo u otro en los productos de la fotografía que aparece bajo estas líneas. Exhibidos en el expositor de una galería comercial japonesa, las frutas están a la espera del cliente que las llevará como obsequio o se deleitará personalmente con ellas.



Etiquetas

*Nuevos materiales y múltiples posibilidades***Etiquetas: todo en el mismo espacio**

Los avances en materiales y tecnología de impresión han abierto las posibilidades en cuanto a la etiqueta como elemento de comunicación. Los materiales soportan diferentes condiciones (sol, lluvia, tintas, etc.) sin desmerecer y las impresoras y programas hacen posible la confección de etiquetas personalizadas a las que se suma la oferta de etiquetas convencionales, de imprenta.

En conjunto, un firmamento de posibilidades para llamar la atención del comprador potencial y acompañarle posteriormente informándole sobre cómo cuidar su planta, una vez decidida la compra

**Envases***Albert Heijn***Salsas en originales envases**

Salsas en envases novedosos, elaboradas a base de ajo, pimiento, perejil... se comercializan en envases así de originales, tipo tubo, y con una excelente impresión y ventana que deja ver el contenido, en la sección de productos en fresco de la

cadena holandesa Albert Heijn, www.ah.nl. En los estantes superiores del expositor, se colocan ajos tiernos y más arriba, los mismos sabores pero en forma de hierbas frescas, para aquellos que prefieren preparar su propia salsa.



Ornamentales

Capiscum

Frutos que decoran

Pocas especies son las que se utilizan por lo decorativo de sus frutos: una de ellas son los pimientos, en que la oferta crece día a día. Los de la imagen son selecciones de Global Flowers.

Para saber más...

www.global-flowers.com



www.vivergal.com
vivergal@vivergal.com

vivergal®
 planteles

Tel: 981 491 196
 981 491 208
 Fax: 981 490 647

- Cyclamen
- Pelargonium
- Poinsettia
- Impatiens Doble
- Impatiens Nueva Guinea
- Petunias
- Plantas de parterre
- Plantas de balcón

O Vilar - Sta. Mariña do Monte
 San Sadurniño 15561 A Coruña



Punto de Venta

Una gama con sentido

Calendar Colors

Calendar Colors, de S&G, www.sg-flowers.com, es el nombre que define a una nueva forma de promocionar las plantas anuales. Está formada por un conjunto de 8 especies que se caracterizan por florecer en una misma "ventana" de tiempo, lo que garantiza conjuntos de anuales floridos.

Precocidad es la otra gran característica de Calendar Colors. Con ella se atiende a los deseos de los jardineros de las ciudades que buscan anunciar la primavera coloreando las calles

muy temprano, algo que el norte de Europa aprecia especialmente y en que los países del sur tienen ventajas a la hora de producir estas plantas y poder enviarlas tan pronto las temperaturas de Francia, Alemania ... lo permiten.

Se trata en todos los casos de especies propagadas por semilla y selecciones caracterizadas por una abundante floración.

En la foto Hagen Kalläne, European Product Manager Perennials & Cyclamen muestra el conjunto de Calendar Colors.

Presentación

Expositores soporte

Creatividad

El conjunto de expositor de madera y cajas de transporte exposición pueden colocarse en el punto de venta supliendo estanterías fijas y personalizando el producto. Se trata de una propuesta de la empresa Dominik (www.blumen-strauss.de), donde un surtido de diferentes especies y presentaciones en los varios "pisos" constituye un compacto de oportunidades de venta.

La superficie de cartón de las cajas puede imprimirse con la imagen de marketing que se haya decidido. Y, a no olvidar los datos de contacto, que también en el punto de venta se consiguen clientes al por mayor!



Presentación

Para los cultivadores de Holanda

Cannabis

Packs para cultivo en casa de Cannabis son una de las ofertas "listas para usar" que pueden encontrarse en el Mercado de las Flores de Ámsterdam. Casi un "listo para usar".



Plantalia Plantalia Plantalia Plantalia Plantalia

Oferta de planta semielaborada de carácter mediterráneo en diferentes formatos



Plantel in vitro, limpieza y clonación varietal, desarrollo de programas concertados



Esquejes sin raíz



Esquejes enraizados en: bandejas multiboculares, macetas con plantas pinzadas y formatos concertados

Merchandising

Obtenga el máximo rendimiento utilizando los productos más adecuados

El Pasillo en el establecimiento

Para lograr una buena regulación del flujo de circulación en los pasillos del establecimiento, es necesario utilizar artículos que capten la atención del comprador y logren potenciar la venta del producto.

Por ejemplo, para comunicar las ofertas con éxito es necesario que el mensaje sea claro y atractivo. Podemos usar los sistemas de rotulación de posters de la firma Meto, que pueden ser manuales, como el Profiline, o mediante ordenador como el PM40 o el PM80.

La señalización, también es imprescindible para orientar al cliente durante su compra. Meto dispone de programas de señalización hechos a medida, sin standards.

La promoción tratada en cestas es muy efectiva si se comunica adecuadamente el precio de forma clara y atractiva. Un soporte telescópico combinado con marco es el complemento ideal en estos casos.

Las promociones pueden funcionar mejor utilizando diferentes artículos con el mismo mensaje visual, marcos, banderolas, porta-ofertas, etiquetas promocionales, expositores de aluminio. Esto da consistencia a la promoción y aumenta la venta de los productos.

**Ideas de Presentación**

Quizás demasiado...

Con asas

La imagen muestra una calabaza envuelta en plástico... y, además, con una malla de algodón.

Quizás demasiado "envasada" y con una estética dudosa, pero muestra la idea de facilitar el "tomar" el producto por parte del consumidor.

Máxime cuando se trata de formas redondeadas, que tienden a "escaparse".



horticom
plataforma

Hágase
Empresa Destacada
de la Plataforma
horticom
.com

Por **150**
€/mes

Para más información visite
www.horticom.com/portal



Planta joven y acabada
Arbustivas, Aromáticas y Trepadoras de carácter mediterráneo

Plantalia

Av. Caja de Ahorros, 4 - 2
Apdo. de correos: 50
46240 Carlet (Valencia)
Tel.: +34 670 373 334
info@atha.es