

# Stratégies pour augmenter les ventes en jardinerie



Par Emilie Gabias,  
Technicienne horticole  
Gauthier fleurs et  
jardins

# Le marché évolue

- Plusieurs joueurs sont encore dans la course
- La compétition varie selon les régions
- Les consommateurs sont plus informés
- Les gens sont pressés

# Plantes d'intérieur

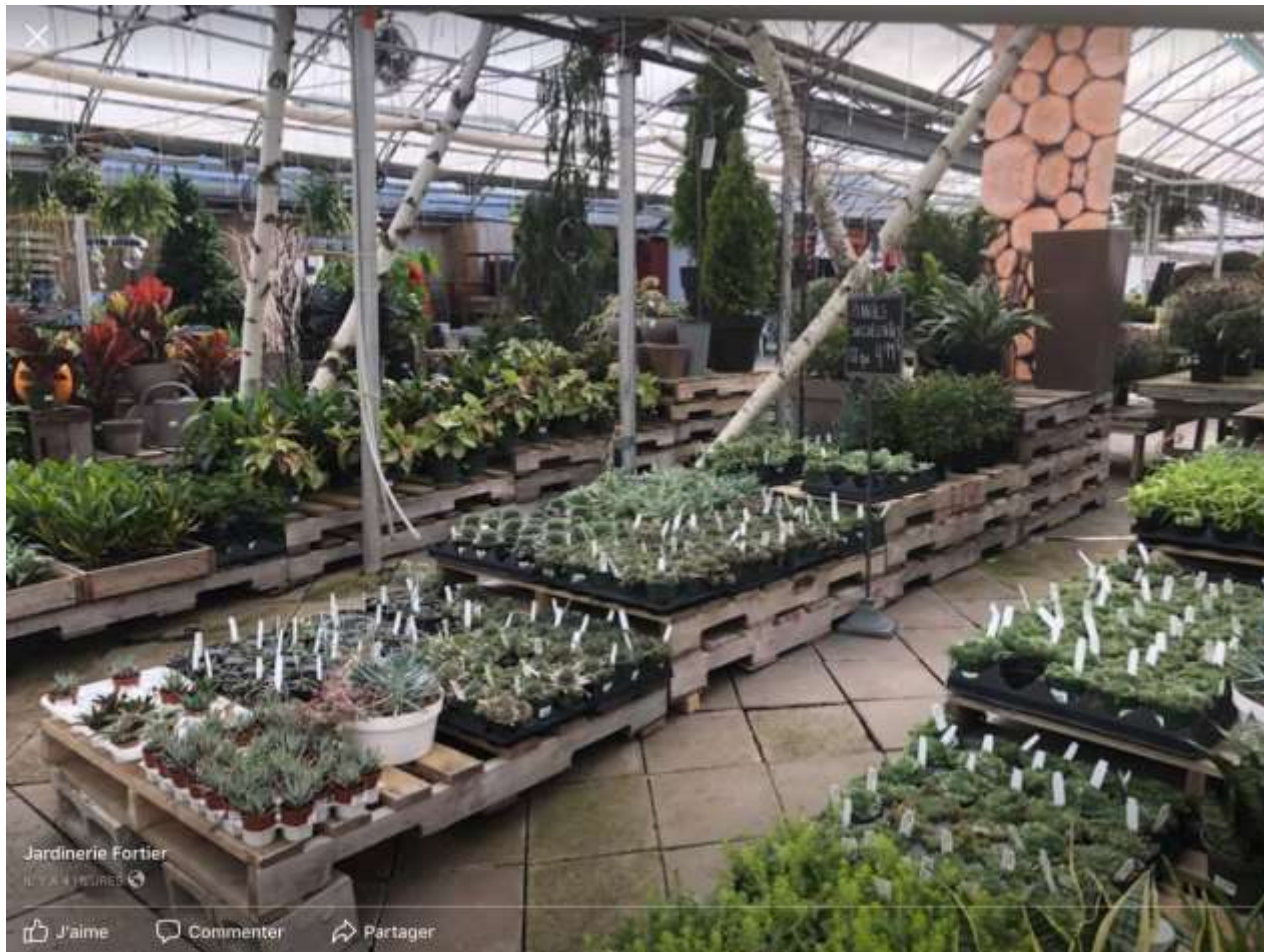
- Un marché en augmentation
- Beaucoup de potentiel
- Les jardinerie qui se lancent: augmentation des ventes

# Pour réussir

- Avoir quelqu'un qui connaît ça, qui 'trippe'!
- Dédier un espace bien défini et inspirant



# Espace dédié



Jardinerie Fortier  
IL Y A 4 HEURES



J'aime



Commenter



Partager



# Avoir du choix



# Offrir des ateliers/conférences

- Opportunité de présenter nos produits
- Créer des liens avec les consommateurs
- Être vu comme un Dieu ;-)

# Offrir des produits complémentaires



- Permet d'appuyer notre rôle d'expert
- Facilite la vie du consommateur
- Augmente les chances de réussite



# Thématiques



- Affichage pour bien identifier certaines sections.
- S'assurer d'avoir des tablettes pleines et que les produits soient en lien avec l'affichage.

# Pour débuter...

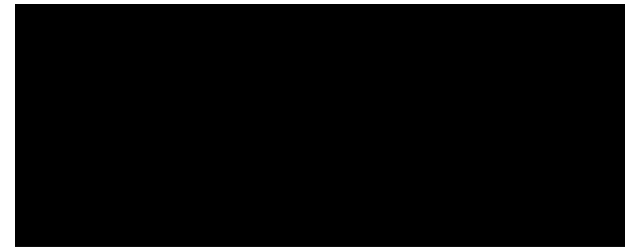


# Facebook/Instagram

- N'ayez pas peur de montrer vos arrivages... et de prévendre!



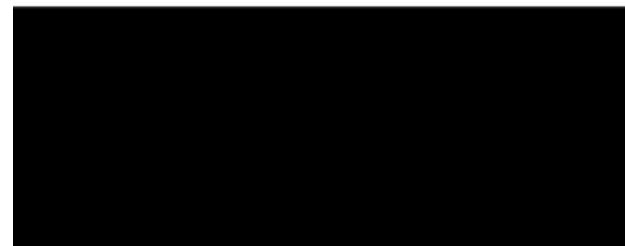
# Utilisation de l'humour



**HAPPINESS IS**

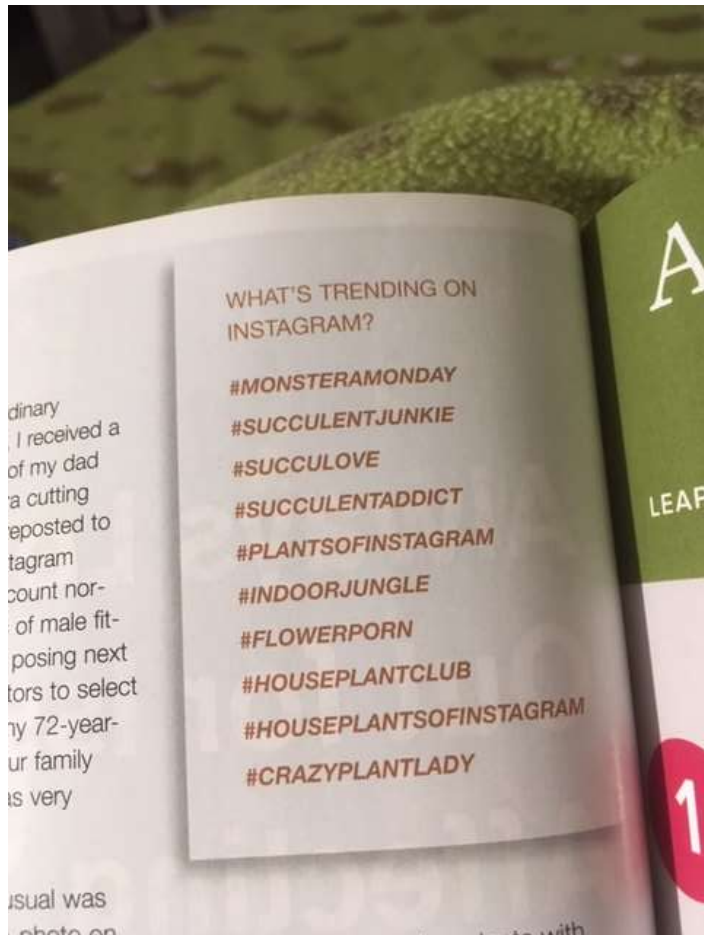


**...buying plants.**





# # hashtags



- \* Utiliser les # pour identifier votre publication
- \* Facilite la recherche



# Infolettres

Se monter une banque de courriels:

- Concours
- Lien sur site internet
- Activités en magasin

Attention Loi anti-pourriel: Cyberimpact

# Quoi envoyer?

- Promotions
- Informations
- Quoi faire selon le moment de l'année
- Nouveautés
- Tendances

# Ilôts de produits



# Ilôts de produits



Même base de présentoir sur  
3 semaines différentes.



# Utilisation de toiles de fond





# Insertion de produits complémentaires



# Changement de végétaux





# Extérieur/Intérieur



# Même pour les annuelles!





# Pour le potager





# Jasons motivation!

Pour stimuler les ventes

- Organisation de concours! Ben oui, une carotte! ;-)
- Se fixer des objectifs avec son équipe
- Communiquer les résultats

Des questions?

Merci!