



Vous présente



Les Happy Hours

VÉGÉTALES



Genèse du projet- En Novembre 2014, le Bureau Horticole Régional des Pays de Loire a souhaité mettre en place un événement de type bourse aux plantes. Nous avons considéré que ça n'était pas leur fonction.

Spadice Plantes va donc créer un évènement de type bourse aux plantes qui réponde aux prérequis exprimés par le Bureau Horticole des Pays de Loire et ses producteurs.

Les pré-requis du BHR:

- Redévelopper l'attractivité du bassin de production des Pays de Loire.
- Donner une vision de la production horticole régionale en un seul lieu.
- Reprendre des parts de marché à la concurrence étrangère.
- Créer un événement fédérateur et dynamisant.



Les Happy Hours

VÉGÉTALES



- Une marque festive
- Une marque qui marque le temps, l'instant, l'évènement, le rassemblement
- Une marque jeune et dynamique
- Une marque moderne dans l'approche du végétal
- Une marque qui met le végétal en avant

La stratégie commerciale des Happy Hours Végétales

- Elle doivent s'intégrer dans le fonctionnement commercial d'un magasin à 2 niveaux
 - Au niveau de la centralisation: elles rentrent dans les contrats de référencement, c'est du plus par apport à ce que nous faisons déjà. Les chefs de produits peuvent être prescripteurs du projet.
 - Au niveau du magasin, du producteur, ..., les Happy Hours Végétales sont un plus dans la constitution des gammes, dans les achats coups de cœurs, dans le quotidien. Mais pour cela, il faut aller au bout du process magasin: confirmation de commande, code partenaire, étiquetage, gencodage, ... les Happy Hours Végétales rentrent dans le process classique d'une magasin. C'est une connexion directe entre le vendeur de végétaux et le produit.
- Au niveau de Spadice Plantes, c'est un produit complémentaire à notre offre qui n'influera pas sur le reste de notre activité et qui sera un plus pour nos clients.



Les 2 types d'Happy Hours Végétales

- Les réelles: 3 fois par ans, nous organiserons des événements sur Angers avec la présence physique de l'offre de nos producteurs.
- Les virtuelles: 9 fois par an, sur 1 jour, l'ensemble des personnes inscrites auront accès à notre site de vente en ligne et retrouverons l'espace d'une journée un événement Happy Hours Végétales et pourront commander les produits présents sur l'offre.

www.happyhoursvégétales.fr



Calendrier 2015

JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOUT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
JE 1 Noël an	DI 1	DI 1 God M	ME 1	VE 1 et Mai	LU 1	ME 1	SA 1	MA 1	JE 1	DI 1 saint	MA 1
VE 2	LU 2	LU 2	JE 2	SA 2	MA 2	JE 2	DI 2	ME 2	VE 2	LU 2	ME 2
SA 3	MA 3	MA 3	VE 3	DI 3	ME 3	VE 3	LU 3	JE 3	SA 3	MA 3	JE 3
DI 4	ME 4	ME 4	SA 4	LU 4	JE 4	SA 4	MA 4	VE 4	DI 4	ME 4	VE 4
LU 5	JE 5	JE 5	DI 5 Jques	MA 5	VE 5	DI 5	ME 5	SA 5	LU 5	JE 5	SA 5
MA 6	VE 6	VE 6	LU 6 Jques	ME 6	SA 6	LU 6	JE 6	DI 6	MA 6	VE 6	DI 6
ME 7	SA 7	SA 7	MA 7	JE 7	DI 7	ME 7	VE 7	LU 7	ME 7	SA 7	LU 7
JE 8	DI 8	DI 8	ME 8	VE 8 et 1545	LU 8	ME 8	SA 8	MA 8	JE 8	DI 8	MA 8
VE 9	LU 9	LU 9	JE 9	SA 9	MA 9	JE 9	DI 9	ME 9	VE 9	LU 9	ME 9
SA 10	MA 10	MA 10	VE 10	DI 10	ME 10	VE 10	LU 10	JE 10	SA 10	MA 10	JE 10
DI 11	ME 11	ME 11	SA 11	LU 11	JE 11	SA 11	MA 11	VE 11	DI 11	ME 11 m. 1118	VE 11
LU 12	JE 12	JE 12	DI 12	MA 12	VE 12	DI 12	ME 12	SA 12	LU 12	JE 12	SA 12
MA 13	VE 13	VE 13	LU 13	ME 13	SA 13	LU 13	JE 13	DI 13	MA 13	VE 13	DI 13
ME 14	SA 14 vales	SA 14	MA 14	JE 14 1300	DI 14	ME 14 1400	VE 14	LU 14	ME 14	SA 14	LU 14
JE 15	DI 15	DI 15	ME 15	VE 15	LU 15	ME 15	SA 15 1000pt	MA 15	JE 15	DI 15	MA 15
VE 16	LU 16	LU 16	JE 16	SA 16	MA 16	JE 16	DI 16	ME 16	VE 16	LU 16	ME 16
SA 17	MA 17	MA 17	VE 17	DI 17	ME 17	VE 17	LU 17	JE 17	SA 17	MA 17	JE 17
DI 18	ME 18	ME 18	SA 18	LU 18	JE 18	SA 18	MA 18	VE 18	DI 18	ME 18	VE 18
LU 19	JE 19	JE 19	DI 19	MA 19	VE 19	DI 19	ME 19	SA 19	LU 19	JE 19	SA 19
MA 20	VE 20	VE 20	LU 20	ME 20	SA 20	LU 20	JE 20	DI 20	MA 20	VE 20	DI 20
ME 21	SA 21	SA 21	MA 21	JE 21	DI 21	ME 21	VE 21	LU 21	ME 21	SA 21	LU 21
JE 22	DI 22	DI 22	ME 22	VE 22	LU 22	ME 22	SA 22	MA 22	JE 22	DI 22	MA 22
VE 23	LU 23	LU 23	JE 23	SA 23	MA 23	JE 23	DI 23	ME 23	VE 23	LU 23	ME 23
SA 24	MA 24	MA 24	VE 24	DI 24 Pente	ME 24	VE 24	LU 24	JE 24	SA 24	MA 24	JE 24
DI 25	ME 25	ME 25	SA 25	LU 25 Pente	JE 25	SA 25	MA 25	VE 25	DI 25	ME 25	VE 25 Noël
LU 26	JE 26	JE 26	DI 26	MA 26	VE 26	DI 26	ME 26	SA 26	LU 26	JE 26	SA 26
MA 27	VE 27	VE 27	LU 27	ME 27	SA 27	LU 27	JE 27	DI 27	MA 27	VE 27	DI 27
ME 28	SA 28	SA 28	MA 28	JE 28	DI 28	ME 28	VE 28	LU 28	ME 28	SA 28	LU 28
JE 29		DI 29 meaux	ME 29	VE 29	LU 29	ME 29	SA 29	MA 29	JE 29	DI 29	MA 29
VE 30		LU 30	JE 30	SA 30	MA 30	JE 30	DI 30	ME 30	VE 30	LU 30	ME 30
SA 31		MA 31		DI 31 Mères		VE 31	LU 31		SA 31		JE 31

Présentation du concept au salon du végétal à 17h30

A Angers

Sur www.happhoursvegetales.com



Sur Angers : 3 fois/an

- J-15: les producteurs doivent être inscrits.
- J-5: les producteurs doivent nous avoir adressé le fichier .xls avec les descriptifs produits et autres selon notre format. Ils y joindront la photo du produit concerné (représentative de l'échantillon).
- J-2: mise à disposition de nos 5000 contacts qualifiés de la pré liste
- J-1 de 14h à 17h, les producteurs livrent les échantillons sur Hortipal ou les mettent sur Hortipal.
- J de 8h à 16h: les Happy hours seront ouvertes:
 - Le client s'inscrit et est créé sur place (Nous faisons la demande d'assurance crédit)
 - Nous remettons au client une tablette , une connexion, il fait le tour des produits avec sa tablette. Sur celle-ci, il indique les quantités commandées, ses prix de ventes, son code partenaire, ... A noter: nous aurons en live une gestion des stocks disponibles.
 - A la fin, il valide sa commande, nous lui sortons sa confirmation de commande qu'il valide. La commande part chez nos producteurs.
 - Les producteurs livrent en J+1, les plantes sont expédiées le soir même.



Sur www.happyhoursvegetales.fr : **9 fois/ans**

- J-15: les producteurs doivent être inscrits.
- J-5: les producteurs doivent nous avoir adressé le fichier .xls avec les descriptifs produits et autres selon notre format. Ils y joindront la photo du produit concerné.
- J-2: mise à disposition de nos 5000 contacts qualifiés de la pré liste
- J de 8h à 16h: les Happy hours seront ouvertes. L'offre est mis à disposition sur les profils individuels des clients
 - Le client s'inscrit et est crée sur place (Nous faisons la demande d'assurance crédit)
 - Chez lui, sur un pc ou une tablette, il fait le tour des produits. Il indique les quantités commandées, ses prix de ventes, son code partenaire, ...
 - A la fin, il valide sa commande, il sort sa confirmation de commande. La commande part chez nos producteurs.
 - Les producteurs livrent en J+1, les plantes sont expédiées le soir même.



La gamme présentée

- Plantes de pépinière
 - Plantes en pots
 - Plantes à massifs
 - Plantes vivaces
 - Plantes potagères, condimentaires et aromatiques
 - Fleurs coupées
-
- Nous nous réservons la possibilité de présenter des produits étrangers s'ils ne sont pas en concurrence directe avec les produits locaux.



Les échantillons

- L' échantillon doit être représentatif du lot.
- Attention les expéditions seront groupées pour réduire les frais en 1 à 2 jours d'expédition suivant les impératifs logistiques.
- Principalement pour les plantes en pots fleuries prévoir un échantillon en adéquation avec le stade de la plante au moment de la livraison.
- La promesse produit que le client a vu doit être le produit reçu ! C'est le fondement de la réussite de ce projet.



La tarification

- Pour le producteur
 - Par ligne de produit mis en vente, il sera facturé de 3€ht
- Pour le client, tout sera en prix départ
 - Sur place et dans le système, il y aura un prix au roll et un prix à l'étage
 - Le prix affiché sera le prix départ sans logistique.
 - Une grille logistique par département et par nb de roll sera disponible sur place .



La communication

- 19/01/2015: Diffusion de cette présentation à tous nos clients centralisés.
- 23/01/2015: Réunion chez Spadice de nos producteurs- présentation détaillée du concept.
- 28/01/2015: Envoi d'une invitation à tous nos clients avec bon de retour. Diffusion de cette présentation.
- 17/02/2015: début de la communication hors périmètre Spadice, communication dans la presse professionnelle, sur les réseaux sociaux.
- 18/02/2015: Happy hours sur notre stand au salon du végétal à 18h pour la présentation officielle concept. Annonce officielle d'un partenariat de premier choix!
- Du 19/02/2015 au 15/03/2015: Campagne d'emailling et téléphonique intense pour rassembler





La cible

- Toutes les sociétés ou personnes qui vendent des végétaux et possèdent un siret pour acheter en gros.
- Clients centralisés, franchisés, indépendants, ... tout les acheteurs de végétaux.



La gestion de l'évènement, la préparation de commande, et la logistique

- La gestion de l'ensemble des stockages, entreposage et mouvements de plantes se fera sur Hortipal.



- La préparation de commande et la logistique seront assurée par nos équipes et rentreront dans notre flux normal d'activité
- Les expéditions auront lieu pour grande partie le mercredi soir suivant les Happy Hours Végétales.



Nous voulons que cet événement...

- ... réponde au besoin exprimé par le Bureau Horticole Régional.
- ... soit dynamique et novateur sur Angers
- ... soit une véritable interface entre l'offre et la demande et un outil complémentaire de rencontre entre l'offre et la demande.
- ... se fasse sur notre outil informatique performant , moderne et créateur de valeur ajoutée,Cela doit contribuer à montrer une image moderne et dynamique de l'horticulture angevine. Ce nouvel outil doit s'adapter à vos process de fonctionnement..
- ... se construise et évolue au fur et à mesure de vos remarques positives et négatives.

- Nb: l'ensemble des logos, graphismes et autres noms ont fait l'objet d'une protection ce jour . Aucune reproduction ou reprise ne sera acceptée et fera donc l'objet de poursuite.

