

Embalagens personalizadas e ações promocionais impulsionam as vendas de flores e plantas para o Dia das Mães

Mesmo o Dia das Mães sendo uma data comemorativa já consagrada para o segmento de flores e plantas, produtores e clientes estão oferecendo aos consumidores produtos diferenciados, ganhando não só a atenção dos consumidores mais fiéis, apaixonados por estes produtos, mas também despertando o interesse do público em geral que está sempre à procura de novidades.

Em meio a tantos produtos atrativos para o Dia das mães, disponíveis aos olhos do consumidor, as flores e plantas conseguem se destacar, chamando a atenção até mesmo dos consumidores mais distraídos. Público este que vem crescendo nos últimos anos e se tornando fiéis apreciadores, buscando lançamentos e novidades.

O setor de flores e plantas está conquistando mais adeptos a cada dia. Esta tendência tem feito com que as grandes redes de autosserviço, como supermercados, home centers e pet shops, entre outros, invistam cada vez mais em ações promocionais e espaços especiais para o produto dentro de suas lojas, oferecendo ambientes mais adequados para a exposição e um mix mais diversificado para seus clientes.

Segundo Thamara D'Angieri, gerente de marketing e comunicação da cooperativa Veiling Holambra, localizada entre os municípios de Santo Antonio de Posse e Holambra, no interior paulista, as flores e plantas vem ganhando notoriedade neste segmento e já tem uma boa representatividade dentro das lojas. "A presença de flores e plantas, além de criar estímulos no consumidor habitual, promove ainda o bem-estar dentro do ambiente comercial e tornou-se também um atrativo dentro das lojas", salienta Thamara.

Ainda segundo a gerente, o setor tem se adequado ao público consumidor oferecendo produtos diferenciados, levando em conta principalmente a praticidade, mas sem abrir mão da beleza e da qualidade dos produtos, premissa pela qual a marca Veiling Holambra se tornou referência no mercado floricultor. "Nossos produtores estão olhando para seus produtos com os olhos do consumidor. Hoje,

tanto a mulher quanto o homem querem oferecer à sua família e amigos uma casa acolhedora, bonita e agradável, mas não têm muito tempo para se dedicar à decoração ou ao cultivo de uma horta ou jardim. A vida está mais dinâmica, e os produtos tem que acompanhar esta tendência”, explica Thamara.

De olho no perfil deste “novo” consumidor, muitos produtores lançaram embalagens práticas e decorativas para seus produtos. São produtos que podem ser utilizados tanto para o cliente presentear alguém, quanto para consumo próprio, adornando diversos ambientes, em casa, no trabalho ou em eventos sociais.

Também dentro desta linha de embalagens diferenciadas e visando incentivar toda a família a admirar e a aprender a cuidar das flores, um de nossos produtores, lançou um projeto socioeducativo inédito, trazendo os personagens da Turma da Mônica estampados nas embalagens dos minikalanches.

Rachel Ferreira Osório, gerente comercial da CVH, considera que o olhar apurado tanto do produtor, quanto do consumidor, só traz ganhos. “A aceitação de nossos produtos pelo consumidor final já é muito boa, e esta percepção do produtor tem nos ajudado a identificar ainda mais as características de cada público, fazendo com que possamos oferecer cada vez mais produtos de acordo com as suas necessidades”, comenta.

Dia das mães – O Dia das Mães costuma ser um termômetro para mercado de flores e plantas e a expectativa para a data é bastante otimista, projetando um faturamento em torno de 10% a mais que em 2017. Tendo por base o potencial que a data representa para o segmento de flores e plantas, a Cooperativa Veiling acredita que este ano alcançará um crescimento em torno de 12% no volume total comercializado em relação ao mesmo período em 2017. Já com relação aos valores médios, não devem ter mais que 2% de variação, tendo em vista a inflação decorrente do período.

Informações adicionais:
Cooperativa Veiling Holambra
comunicacao@cvh.com.br
(19) 3802-9203