

## Pomysły na skuteczne działania z pelargoniami

### 1. Określ cele, grupy docelowe i format działań

- Ustal cele, np. przyciągnięcie nowych klientów, dotarcie do nowych grup docelowych lub zwiększenie sprzedaży
- Zidentyfikuj grupę docelową, np. właściciele balkonów, młodzi ludzie, miłośnicy DIY, stali klienci
- Wybierz odpowiedni format działań. Możliwe opcje to: akcje sadzenia roślin, usługi doradcze na miejscu, np. pomoc przy sadzeniu roślin i fachowe konsultacje, warsztaty DIY oraz kampanie tematyczne, np. „balkon przyjazny owadom”
- Zaplanuj działania realistycznie – duże wydarzenie vs. lokalna kampania

### 2. Wybierz datę strategicznie

- Zaplanuj działania w głównym sezonie sprzedaży pelargonii (kwiecień–czerwiec)
- Wybierz datę odpowiednią dla grupy docelowej, zespołu i przewidywanej liczby uczestników
  - Weekend: zwykle większa liczba odwiedzających
  - Dni powszednie: spokojniej, więcej czasu na doradztwo i sadzenie
- Weź pod uwagę pogodę i lokalizację
- Przygotuj alternatywy na wypadek niepogody dla stref zewnętrznych
- Rozważ możliwość wykorzystania zadaszonych przestrzeni
- Sprawdź konkurencyjne wydarzenia w regionie
- Festyny miejskie lub inne imprezy
- Okresy urlopowe
- Zaplanuj odpowiednio czas na promocję
- Oszacuj realistycznie czas trwania działań, np. trzygodzinne okienko promocyjne zamiast całodniowej akcji

### 3. Planowanie roślin i przestrzeni

- Zaplanuj wystarczającą ilość pelargonii i roślin towarzyszących dla strefy promocyjnej, samej akcji oraz dodatkowej sprzedaży. Zamów je z wyprzedzeniem.
- Zorganizuj logistykę i uzupełnienia na czas trwania promocji.
- Przygotuj dodatkowe produkty, takie jak donice, podłoża, nawozy itp.
- Umieść strefę promocyjną w dobrze widocznym miejscu na powierzchni sprzedażowej.

Zainspiruj klientów atrakcyjnymi ekspozycjami, np. przykładowe sadzenia w skrzynkach balkonowych lub donicach, strefy tematyczne dla balkonów, koncepcje kolorystyczne czy nasadzenia przyjazne owadom.

#### 4. Realistyczne planowanie personelu

Oszacuj potrzebną liczbę pracowników do przygotowania, montażu i fachowego doradztwa.

Zaplanuj przerwy i zmiany dla personelu.

Zadbaj o obecność pracowników z fachową wiedzą na miejscu, np. porady sadzenia, dobór odmian, lokalizacja, pielęgnacja. Przeszkol pracowników wcześniej. Obszerne informacje o pelargonii znajdziesz np. na <https://moja-pelargoniam.pl/>

Wyraźnie przypisz zadania w zespole, np. doradztwo, kasa, stanowisko sadzenia.

Weź pod uwagę godziny szczytu.

Przygotuj proste alternatywy na okresy, gdy jest mniej personelu, np. stacja DIY do sadzenia lub stałe godziny konsultacji.

#### 5. Wybierz praktyczne formaty działań

Zaproponuj działania sadzenia roślin połączone z fachowym doradztwem, np. sadzenie skrzynek balkonowych lub donic przyniesionych przez uczestników albo zakupionych na miejscu, wsparcie przy doborze roślin i kompozycji.

Przygotuj strefy promocyjne na rozpoczęcie sezonu balkonów i tarasów.

Zaplanuj działania tematyczne, np.:

• Sadzenie przyjazne owadom w donicach i skrzynkach.

• Koncepcje kolorystyczne dla balkonów i tarasów.

Proste w pielęgnacji kombinacje roślin.

Włącz tematy zrównoważonego rozwoju, np. połączenia z ziołami, domowe hotele dla owadów.

Przygotuj miejsca przyciągające uwagę w mediach społecznościowych, takie jak strefy fotograficzne i przykładowe nasadzenia.

#### 6. Zapowiedz i promuj działania

Ogłoś działania z wyprzedzeniem, najlepiej kilka tygodni wcześniej.

Połącz różne kanały promocji:

• Media społecznościowe

• Własna strona internetowa

• Newsletter

• Reklamy w lokalnej prasie

- Ogłoszenia i plakaty na miejscu
- Ulotki lub informacje przy kasach

Podczas warsztatów lub kampanii sadzenia zapewnij możliwość rejestracji uczestników – online lub na miejscu.

Przy większych kampaniach poinformuj lub zaproś lokalne media, np. dzienniki, magazyny miejskie, lokalne portale online.

Przypomnij o wydarzeniu krótko przed datą, np. poprzez media społecznościowe lub newsletter.

#### 7. Dokumentuj wydarzenie w dniu realizacji

Wykonaj zdjęcia podczas działań, np. strefy aktywności, sadzenia, gotowe aranżacje.

Zbierz opinie klientów.

Nagrywaj krótkie filmy, np. kroki sadzenia, interakcje doradcze z klientami, ogólna atmosfera.

Publikuj materiały w mediach społecznościowych jeszcze w dniu wydarzenia.

Ważne: uzyskaj zgodę od osób umożliwiających ich identyfikację.

#### 8. Nie zapomnij o follow-upie

Zarchiwizuj zdjęcia do późniejszego wykorzystania, np. na stronie internetowej, w mediach społecznościowych lub do zapowiedzi kolejnych działań.

Oceń uczestnictwo i wyniki sprzedaży.

Wykorzystaj ponownie zdjęcia i materiały.

Dopracuj strategię działań przed kolejnym sezonem

#### Szybka ściągawka (wersja skrócona na sytuacje awaryjne)

- ✓ Cel określony
- ✓ Termin w głównym sezonie sprzedaży pelargonii
- ✓ Towary i dodatkowe produkty dostępne
- ✓ Zespół gotowy do działań
- ✓ Działania odpowiednio reklamowane
- ✓ Możliwość rejestracji online
- ✓ Follow-up zaplanowany