

MODELO DE NEGOCIO

¿QUIERES FLORES?

VAS A ENCONTRAR A FLOWERING

Nuestro cliente necesita **solucionar un regalo**, ya sea para recogerlo en tienda o para enviar a domicilio para alguien que está a 50 metros, 50km, o 5.000km... o quizás decorar su hogar o empresa con flores económicas de temporada...



“**Y TODO ESTO LO QUIERE ¡YA!** 😊”

...**Y YA** es cuando hay que ponerse **a su servicio**, ya sea poniendo nuestra floristería física en su camino diario o que nos encuentre en Google poniendo “floristería”, o que nuestro delivery habitual nos sugiera flores y plantas, para casa o para regalo, que saldrán de una **floristería Flowering** y que tendrás en 20 minutos, o que el navegador nos traiga al cliente a nuestra floristería, ...

En la era digital, el negocio tradicional de flores y plantas, tiene que dar el salto y cubrir las necesidades de los clientes actuales, personas hiper conectadas y con poco tiempo.

Montar un **negocio de floristería** en un pequeño local barato, en una calle poco comercial, sin presencia digital y simplemente esperar a que alguien se le ocurra ir andando exclusivamente a nuestra floristería tradicional, es una opción de negocio aún válida pero muy arriesgada.



LA RESPUESTA DE FLOWERING o en definitiva

NUESTRO MODELO DE NEGOCIO, está en estos 4 puntos:

01// **SOCIOS DIGITALES** 🌐

Alianzas con los Partner tecnológicos y de consumo floral más innovadores, para al final, conectar con los clientes finales, pag. 3

02// **REGALA FLORES** 💖

Objetivo: liderar el sector de regalo a domicilio más fuerte del Mundo, pag. 4

03// **PRACTICA FLOWERING** 🌿

Tu cliente decorará su hogar con flores y plantas, como si de un holandés se tratara, pag. 6

04// **EMPRESAS** 🏢

Por fin servicios y productos florales para restaurantes, hoteles, funerarias y otras muchas empresas, pag. 8



01// SOCIOS DIGITALES

La **colaboración con nuevas empresas digitales** es necesaria para obtener un buen volumen de trabajo. Es importante que las dos partes, la empresa digital y la que finalmente ofrece el servicio al cliente, tengan suficiente poder de **negociación** para que además de volumen, haya **rentabilidad** para el modelo de negocio físico.

Este modelo no tiene por qué ser el pequeño, pero sí que **es siempre el imprescindible** como puede ser *McDonald* cuando colabora para hacer entregas a domicilio con una empresa de mensajería digital (*Delivery*), o la cadena de *Hoteles Meliá* cuando comparte disponibilidad con la tecnológica de reservas, *Booking*. Son colaboradores necesarios y juntos, **hacen negocio donde ganan todas las partes**.

Esto hace **FLOWERING**, 1ª cadena de floristerías en España, crea y negocia nuevas colaboraciones que dan volumen de negocio a sus floristerías. Por ejemplo, para *Interflora* o *Glovo*, somos quienes confeccionamos y entregamos los pedidos que ellos venden desde

sus plataformas webs, y que nos son asignados, por ejemplo, por nuestra zona de influencia y otros rating.

Too Good to Go es una aplicación móvil que cuida el medioambiente, intentando reducir el desperdicio de perecederos. Se compran productos próximos a caducar a precios muy por debajo de su PVP habitual. Nuestro acuerdo consiste en ofrecer packs de flores o plantas a 4,99€ cuyo PVP es de 15€ porque se trata de flores más abiertas o plantas con algún desperfecto. Con esto reducimos drásticamente nuestro desperdicio.

Con *Glovo*, tenemos escaparates en su app de flores y plantas, con condiciones preferentes, donde el cliente compra en su aplicación un ramo de flores o una planta, y el repartidor recoge en nuestra **floristería FLOWERING** y es entregado **en 20 minutos** al cliente final.

Hay más ejemplos, pero lo más importante es que **habrá más**. Cada vez que surja en el mercado una oportunidad para vender más flores o plantas, **FLOWERING** estará **ahí**, negociando oportunidades para sus floristerías.



02// REGALA FLORES

¿ESTO ES ALGO NUEVO ORIGINADO POR INTERNET?

Regalar flores no es ni nuevo ni una moda pasajera. Se trata de **una costumbre arraigada en nuestro ADN** desde al menos el *antiguo Egipto*, donde se confeccionaban arreglos florales para hacer **ofrendas** a vivos y a muertos.

En 1908, el comerciante de flores alemán *Max Hübner*, crea relaciones con floristas rusos, con los que se envían pedidos entre sí, sin que viajen las flores, a través de comunicaciones por telégrafo. En 1927 creaba *Fleurop*, lo que acabaría siendo **Interflora**.

Tras la Segunda Guerra Mundial, y provocado por la necesidad de los clientes, se enviaban ya flores desde cualquier floristería a casi cualquier persona en el Mundo.

Está claro que **internet es sólo una herramienta que ha ayudado a poner más fácil la necesidad humana de utilizar las flores** para transmitir nuestros sentimientos.

WWW.FLOWERING.ES

Nuestra plataforma web recibe el **80%** de las inversiones que realiza la Central de Franquicias cada año. El objetivo es que, una vez abierta su floristería, **nuestro cliente potencial nos encuentre antes que a nuestra competencia**. No buscamos un buen posicionamiento, simplemente no paramos de luchar hasta estar en las primeras posiciones de búsqueda de floristerías.

Sabemos que tenemos el **servicio de entrega de flores más interesante del mercado para el cliente**, ya que ofrecemos un servicio nacional y **no hay un intermediario** ganando 15€ o 20€ de comisión por cada venta. Por ello, no hay ninguna web de flores en España con servicio nacional donde se puedan comprar flores a domicilio desde 4,95€, que es nuestro principal mensaje para hacer que el cliente entre en la web.

Nuestros precios en la web y en nuestras floristerías físicas son los mismos. Queremos que nuestro cliente sienta que puede comprar en floristería física o en la web, porque le va a costar exactamente lo mismo.

Con precios de gastos de envío dinámicos según código postal, los **envíos cercanos** a la floristería serán **muy económicos** para el cliente y es donde habrá más ventas. Con esta filosofía pensamos **liderar el gran mercado del regalo de flores y plantas a domicilio en España**, que actualmente se estima en **200 millones de euros**.





03// PRACTICA FLOWERING

Es conocido el gran consumo floral que hacen nuestros vecinos europeos en comparación con España. Holanda, Alemania y Gran Bretaña, prácticamente triplican el gasto de flores y plantas per cápita de un español. La razón es que ellos compran flores y plantas para la decoración del hogar de forma recurrente.

¿Y por qué en España esto no pasa tan habitualmente?

Quizás la clave esté en que en el sector, no se ha entendido bien **la gran diferencia que hay entre flores para regalo y flores para casa**. Muchas floristerías tradicionales no han considerado ninguna diferencia. Y sí que las hay:

	REGALO	CASA
ARTE FLORAL	Muy importante, exijo cuidada elaboración	No es necesario arte floral
ENVOLTORIOS	Selección de envoltorios y lazos atractivos	Justo para llegar a casa. Un papel me vale
DECIDIR LA COMPRA	Veo opciones y lo pienso horas/días	1 Minuto o menos (compra por impulso)
CALIDAD	Exijo calidad y duración	Si no me ha costado caro, me vale con que dure 3 ó 4 días
PRECIO	Mínimo 15€	Máximo 10€. Si es menos de 5€, casi ni lo pienso



Además, en FLOWERING, siempre tenemos descuentos del 50% en paquetes de flores sin arreglo floral.

Quienes llevan entendiendo muy bien las diferencias son:

- MERCADILLOS
- SUPERMERCADOS
- ALGUNOS KIOSKOS

Entender estas diferencias y disponer de una oferta diferenciada en cada momento, hace que hayamos conseguido fomentar el consumo de flores para casa y que el porcentaje de ventas destinado a ello no pare de subir con estas acciones:

- Trabajar y promocionar el concepto “Paquete de flores sin arreglo floral”.
- Destinar un espacio en cada floristería donde se puedan ver y escoger estos paquetes.

- Precios claros y a la vista de cada paquete.
- Transparencia en precios, ya que los clientes saben que las flores en paquetes les salen SIEMPRE a mitad de precio.
- Precios ajustados con una política honesta de precios, con un margen adecuado entendiendo que prácticamente no lleva manufacturación, casi del productor al cliente.

Todo esto no se trata de una teoría, donde quizás funcione o no, si no que se trata de una metodología testada y probada en los últimos años, con ventas reales y al alza.



04// EMPRESAS

Las empresas pueden llegar a ser una fuente de ingresos importantísima en una floristería si tenemos un producto adecuado y un buen manual comercial.

RESTAURANTES

Tenemos acciones comerciales específicas para restaurantes de eventos. Estos restaurantes demandan principalmente arreglos de flores para las mesas en bodas y comuniones.

También son grandes clientes restaurantes tradicionales que decoran de manera rutinaria todas las mesas con algunos tallos de flores. Somos la opción más económica que hay en el mercado para ellos.

COMERCIO

Gracias a nuestra Tarifa Plana Floral, con 4 opciones de ramos de flores y entrega semanal, muchos comercios decoran su mostrador y/o sala de espera con flores continuamente. Funciona de manera especial los negocios de peluquería, estética, hoteles (para el mostrador de la recepción), clínicas dentales y en general cualquier tipo de clínica con sala de espera.

FUNERARIAS

Este tipo de cliente demanda catálogos específicos para sus necesidades. Unos con más productos, otros con menos, unos con precios, otros sin precios, en tamaño folio, medio folio, ... Desde el departamento de diseño de La Central, se personaliza conforme sea la necesidad de cada funeraria.

CUALQUIER EMPRESA CON MÁS DE 10 EMPLEADOS

Tenemos un programa de suscripción para empresas llamado FLOWERING EMPRESAS donde les hacemos un 10% de descuento en todas las compras. Empresas con más de 10 trabajadores, independientemente del sector, tienen un volumen de compra de flores medioalto anual. ¿Por qué?

Nacimientos

Envío de ramo de flores al hospital maternal a la empleada o a la pareja del empleado tras nacimiento.

Defunciones

Arreglo floral funerario por defunción de padre/madre del empleado/a o de clientes. También para entregar en cualquier sitio de España y del Mundo.

Decoración

De la sala de reuniones y de la recepción. También para plantas naturales, artificiales o preservadas, para cualquier oficina o sala.

Premio / obsequio cliente

Visita de cliente importante, cumpleaños de empleados, celebración por jubilación, ...

Flowering Empresas

Solucionamos una necesidad de la gerencia de las empresas, que es la de convertir un gasto habitual y que normalmente se paga con la tarjeta personal del empresario/a, en un gasto de empresa con factura 100% desgravable.

