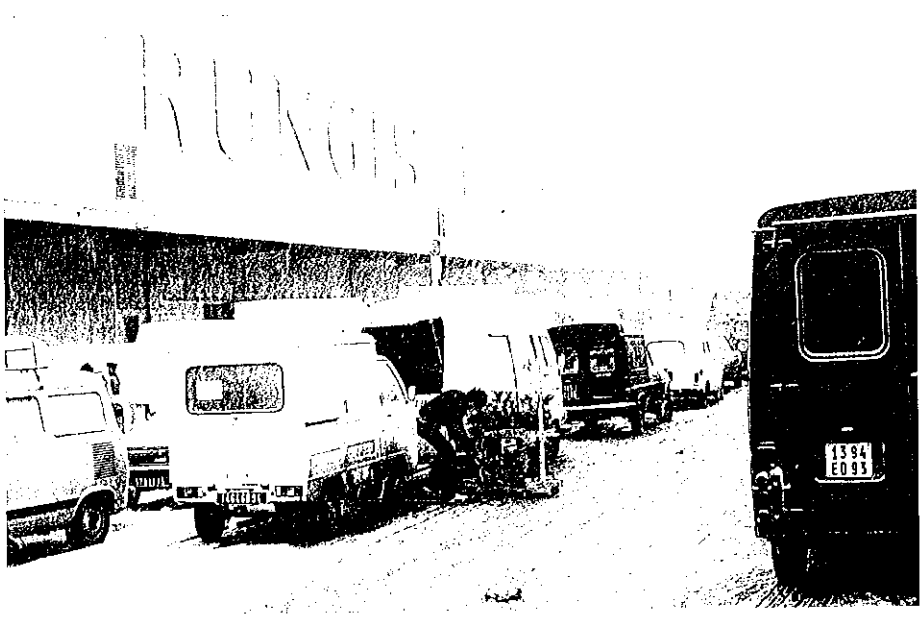
Frankrigsprojektet

Af Lone Nielsen, Pyntegrøntsektionen

" Klippegrønt - en mangelvare i Frankrig". Det lyder som ønsketænkning. Men vi må arbejde på at skabe et behov for klippegrønt i et land, hvor der ellers ikke er nogen tradition for at anvende det. Lone Nielsen er af Pyntegrøntsektionen blevet hyret til at promovere Nobilis klippegrønt samt informere danske klippegrønteksportører om mulighederne på det franske marked. I nedenstående artikel fortæller hun, hvordan hun mener, at det må gribes an.

Pyntegrøntsektionens formand, Chr. Wedell-Neergaard præsenterer Lone Nielsen (t.h.) for medlemmerne på Langesø messen.



På blomstermarkedet i Rungis syd for Paris kommer mange blomsterhandlere og gartnere dagligt og gør deres indkøb. Promovering af nobilis og udstilling af dekorationer indeholdende nobilis er et af de tiltag, der allerede er iværksat for at få franskmændene til at se mulighederne i nobilis.

De store kædebutikker, "La grande distribution" udgør en stadig større magtfaktor i den franske detailstruktur. Det kan være svært at komme ind her, men er man først inde, er mulighederne store.

"Klippegrønt - en mangelvare i Frankrig!". Det vil vi gerne høre franskmændene sige efter 16 måneders intens promovering af Nobilis klippegrønt i Frankrig.
Jeg har af Dansk Skovforenings Pyntegrøntsektion fået til opgave i perioden 1. september 1994 til slutningen af december 1996 at påvirke det franske forbrug af Nobilis klippegrønt i Frankrig og informere danske klippegrønteksportører om mulighederne på det franske marked.

Tiden er derfor knap, og der skal handles hurtigt, hvis vi skal have håndgribelige resultater, inden de 16 måneder er gået.

Distributionskanalerne

Konkret skal denne periode deles i to: efteråret 1994 og hele 1995. I løbet af den første periode skal vi "smede mens jernet er varmt" og have foden indenfor hos de vigtigste salgskanaler: blomsterhandlerne og "la grande distribution": havebrugsforretninger, byggemarkeder, store supermarkeder og andre former for kæder, der kan have relevans for salget af klippegrønt. I Frankrig udgør disse kæder en stadig voksende del af butikslivet og er som oftest yderst velfungerende. Ved hjælp af lokale prøvesalgsaktioner i nogle enkelte, større forretninger skal vi se, hvordan markedet reagerer overfor klippegrønt. Da vi ved, at franskmændene praktisk talt intet kender til klippegrønt, må vi sælge dem færdiglavede varer i form af dekorationer, der er tilpasset fransk smag. Disse lokalaktioner skal vi have organiseret til december i år. Ud fra disse resultater justerer vi vore aktioner for 1995, hvor vi vil få tid til at bearbejde de enkelte målgrupper mere grundigt.

Rent praktisk skal disse varer enten forarbejdes i Danmark eller i Frankrig. I de næste uger vil jeg undersøge, hvor disse kan laves hurtigt og billigt. Dernæst vil jeg finde de danske eksportører, der er villige til at deltage i disse aktioner, og sidst, men ikke mindst, skal jeg finde nogle forretninger i Paris-området, der er villige til at deltage i forsøget.

Idébog til blomsterhandlerne

Til blomsterhandlerne skal der i løbet af efteråret udarbejdes en idébog, hvori indgår eksempler på anvendelsen af klippegrønt i dekorationer. I den forbindelse allierer vi os med førende florister for derved bedre at tilpasse bogen fransk smag og gennem floristens image bedst muligt at sikre os, at bogen vitterlig vækker interesse. Idébogen skal i løbet af 1995 naturligvis følges op med andre aktioner som for eksempel sponsorering af blomsterbindingskurser, hvori klippegrønt indgår som en del af dekorationerne.

Pressekonference

I denne indkøringsperiode skal vi samtidig have bearbejdet den franske presse for derved hurtigt og effektivt at nå så langt ud til den franske forbruger som muligt. Desuden er artikler i bladene et argument overfor distributionen for at deltage i nogle prøvesalgsaktioner. Pressen skal skrive mere om anvendelsen af klippegrønt i hjemmet. I den forbindelse har vi allieret os med en af de førende og mest respekterede florister i Frankrig: Guy Martin. I midten af september holder han en større pressekonference i Rungis syd for Paris. Rungis er et stort indkøbscenter for grønt og fødevarer. Mange blomsterhandlere og gartnere køber dagligt deres varer i Rungis. Guy Martin har derfor besluttet at åbne et udstillingslokale med sine dekorationer for derved at knytte en tættere kontakt til de blomsterhandlere, som han i højere grad vil have til at følge sine blomsterdekorationskurser. Da Guy Martin vil anvende klippegrønt som en væsentlig del af de dekorationer, som han vil lave foran et publikum af journalister, syntes vi, at det var en glimrende lejlighed til at lave reklame for anvendelse af klippegrønt. Rye Nørskov leverer klippegrøntet til denne konference samt til de klippegrøntkurser, som Guy Martin vil holde for de franske blomsterhandlere i løbet af dette efterår.

Løbende information

Det bliver et travlt efterår, hvor der skal være en masse aktivitet omkring Nobilis klippegrønt i Frankrig. Jeg vil mindst en gang om måneden holde medlemmerne samt alle grossister informeret om de tiltag, som vi gør på det franske marked. En af de første informationer, som jeg vil lave, er en oversigt over den del af den franske distribution (forretningskæder og grossister), som er relevante for salget af klippegrønt. I oversigten vil indgå konkrete oplysninger med navne og adresser på indkøbscentraler samt relevante kontaktpersoner. Derudover vil medlemmerne og grossisterne løbende blive informeret om nye, interesserede forretningskontakter, der kan dukke op. Endelig vil jeg understrege, at grossisterne kan henvende sig til mig i forbindelse med en forretningskontakt. Jeg er ganske vist ikke hyret til at sælge klippegrønt, "kun" til at promovere produktet; men jeg kan gå langt indenfor en kontaktformidling, der naturligvis vil blive behandlet med diskretion.

1995 vil derefter blive året, hvor vi tilpasser aktiviteterne til 1994's resultater. Generelt vil det blive de samme målgrupper og distributionskanaler, men måden de bliver bearbejdet kan være ændret i forhold til den foregående sæson. Vi vil i 1995 have mere tid og vil derfor kunne gå mere i dybden med det, som blev startet i 1994.

14 år i Frankrig

Selv er jeg vokset op på Mors, fik min Studentereksamen i 1976 og er 36 år. Jeg flyttede til Frankrig i 1978 og har boet der siden med undtagelse af en "afstikker" til Danmark i perioden 1989 til 1991. I begyndelsen af mit ophold arbejdede jeg som free-lance journalist for danske dag- og fagblade. Typisk skrev jeg kronikker og turistartikler til mindre danske provinsaviser. Desuden skrev jeg en del om fransk fiskeri for Dansk Fiskeritidende. Så besluttede jeg mig til at læse Handel og Administration på et fransk universitet og finansierede mine studier gennem småjobs som rejseleder og selskabsdame for ældre, velhavende damer.

Efter endt uddannelse arbejdede jeg en kort overgang som salgsassistent i den franske afdeling af et engelsk multinationalt firma, der solgte boreudstyr. Herefter fik jeg job som salgsleder i den franske byggemarkedskæde CASTORAMA, hvor jeg fik ansvaret i en af deres mange forretninger for omsætningen og personalet i afdelingen for dekorationsprodukter (vægbeklædning, maling) og isenkram. I 1989 blev jeg ansat hos S.Dyrup & Co som områdechef for det franske marked. I begyndelsen af 1991 blev jeg udsendt til Frankrig, hvor Dyrup netop havde opkøbt en fransk konkurrent, Xylochimie. Her deltog jeg i det nye filials omstrukturering og det generelle arbejde, der nu engang er tilknyttet en sådan indkøringsfase. Så fik jeg i 1992 til opgave at opbygge et salgsplanlægningssystem i Xylochimie som kunne anvendes såvel af produktionen som i udarbejdelsen af de årlige budgetter. I 1993 søgte jeg orlov for at følge en videreuddannelse i Frankrig indenfor markedsføring og kommunikation på Sorbonne-universitetet. Den har jeg afsluttet i år, men skal på et tidspunkt have skrevet hovedopgave. Mon ikke emnet for denne hovedopgave kommer til at handle om klippegrønt ?

AKKERUP PLANTESKOLE
5683 HAARBY
TLF. 6473 1058 - FAX 6473 3158

Skov-, læ og hækplanter

Rekvirer katalog eller De er velkommen til at aflægge Planteskolen et besøg. Tilbud afgives gerne.