

# Check-list : les experts de Pelargonium for Europe livrent leurs conseils marketing pour que vos événements clients en magasin aient un succès garanti!

## 1. Définissez vos objectifs, vos cibles et le format de l'événement

- ☐ Fixez-vous des objectifs clairs : attirer davantage de clients, toucher de nouvelles cibles ou augmenter les ventes
- ☐ Identifiez vos cibles : nouveaux propriétaires avec balcons et terrasses, jeunes couples, amateurs de DIY ou clients fidèles
- ☐ Choisissez un format adapté. Parmi les possibilités : animations plantation, événements (stand de plantation sur place, conseils personnalisés), ateliers DIY ou thématiques spécifiques (ex. « balcon ami des insectes »)
- ☐ Adaptez l'envergure de l'événement à vos moyens — grand événement ou opération sur un espace réduit

## 2. Choisissez la date de façon stratégique

- ☐ Planifiez l'événement pendant la haute saison des géraniums (avril à juin)
- ☐ Choisissez une date adaptée à votre cible, à votre équipe et au nombre de visiteurs attendus
  - Week-end : fréquentation souvent plus élevée
  - Semaine : ambiance plus calme, plus de temps pour le conseil ou les services de plantation
- ☐ Tenez compte de la météo
  - Prévoyez une solution de repli pour les espaces extérieurs

- Envisagez des alternatives couvertes
- ☐ Vérifiez qu'il n'y a pas d'événements concurrents dans la région :
  - Fêtes ou événements locaux
  - Périodes de vacances scolaires
- ☐ Laissez suffisamment de temps pour la communication autour de votre événement (en ligne et en magasin)
- ☐ Planifiez la durée de façon réaliste (ex. un créneau promotionnel de trois heures plutôt qu'une journée entière)

### 3. Planifiez votre espace et les plantes

- ☐ Prévoyez des quantités suffisantes de géraniums et de plantes compagnes pour l'espace promotionnel, l'animation elle-même et les ventes additionnelles. Commandez bien à l'avance.
- ☐ Organisez la logistique et le réassort pendant la période promotionnelle
- ☐ Ayez à disposition des produits complémentaires : pots, substrats, engrais, etc.
- ☐ Installez l'espace promotionnel dans un endroit bien visible du magasin
- ☐ Inspirez les clients avec des mises en scène : exemples de plantations en jardinières ou en bacs, univers jardin de balcon, associations de couleurs, plantations mellifères

### 4. Planifiez les effectifs de façon réaliste

- ☐ Calculez le nombre de collaborateurs nécessaires pour la préparation, l'installation, l'animation et le conseil
- ☐ Prévoyez des pauses et des remplaçants
- ☐ Assurez-vous d'avoir suffisamment d'expertise conseil sur place (conseils de plantation, choix des variétés, exposition, entretien). Formez le personnel en amont — vous trouverez des informations complètes sur les géraniums sur [mon-geranium.fr](http://mon-geranium.fr) par exemple
- ☐ Répartissez clairement les rôles au sein de l'équipe : conseil, caisse, service plantation

- ☐ Tenez compte des pics d'affluence
- ☐ Préparez des solutions simples pour les moments creux en effectifs : stand de plantation en autonomie ou horaires de conseil fixes

## 5. Privilégiez des formats d'animation concrets

- ☐ Proposez des activités de plantation avec conseil : plantation de jardinières ou de pots apportés par les participants ou achetés sur place, aide au choix des plantes et des associations
- ☐ Mettez en place des espaces promotionnels pour le lancement de la saison balcons et terrasses
- ☐ Prévoyez des animations thématiques, par exemple :
  - Plantation de balcons et de pots mellifères
  - Associations de couleurs pour balcons et terrasses
- ☐ Combinaisons de plantes faciles d'entretien
- ☐ Intégrez des thèmes liés au développement durable : association avec des herbes aromatiques, fabrication d'hôtels à insectes
- ☐ Pensez à des espaces photogéniques pour les réseaux sociaux : coins photos, plantations d'exemple

## 6. Annoncez et faites la promotion de l'événement

- ☐ Communiquez suffisamment à l'avance, idéalement plusieurs semaines avant
- ☐ Combinez différents canaux :
  - Réseaux sociaux
  - Site internet
  - Newsletter
  - Annonces dans la presse locale
  - Affiches ou flyers en magasin

- Flyers ou petites affichettes aux caisses

- ☐ Pour les ateliers ou animations plantation, proposez une inscription (en ligne ou sur place)
- ☐ Pour les opérations plus importantes, contactez ou invitez les médias locaux : presse quotidienne, magazines de la ville, portails d'information locaux
- ☐ Envoyez un rappel peu avant la date, par exemple via les réseaux sociaux ou la newsletter

## 7. Documentez l'événement le jour J

- ☐ Prenez des photos pendant l'événement : espace d'animation, activités de plantation, plantations finalisées
- ☐ Recueillez les retours des clients
- ☐ Filmez de courtes vidéos : étapes de plantation, conseils, ambiance générale
- ☐ Publiez du contenu sur les réseaux sociaux le jour même
- ☐ Important : obtenez le consentement des personnes filmées

## 8. Pensez à l'après

- ☐ Conservez les photos pour une utilisation ultérieure : site internet, réseaux sociaux, annonce du prochain événement
- ☐ Analysez la fréquentation et les chiffres de vente
- ☐ Réutilisez photos et contenus
- ☐ Améliorez le concept pour la saison suivante

## Vérification rapide (version courte pour les moments de rush)

- ✓ Objectif défini
- ✓ Date calée sur la haute saison des géraniums
- ✓ Marchandises + produits complémentaires disponibles



- ✓ Effectifs planifiés de façon réaliste
- ✓ Événement visible et bien communiqué
- ✓ Inscription en ligne possible ?
- ✓ Suivi post-événement prévu

**Retrouvez-nous sur notre espace PfE à l'événement Jardins, Jardin, stand SBo7, du 27 au 31 mai 2026** 

#### **Pelargonium for Europe**

Pelargonium for Europe est une initiative marketing des producteurs européens de géraniums Dümme Orange, Elsner PAC, Florensis / P. van der Haak Handelskwekerij, Selecta One et Syngenta Flowers. L'initiative a été lancée en 2016 dans le but de promouvoir et garantir la vente à long terme de géraniums en Europe. La campagne est actuellement menée dans 22 pays. En Bulgarie, Croatie, Roumanie, Slovaquie, République tchèque et Hongrie, les activités marketing seront soutenues par l'UE dans le cadre de la campagne « Stars Unite a Europe in Bloom » à partir de 2023. Dès juin 2024, la Belgique, l'Italie, les Pays-Bas, l'Autriche et l'Espagne bénéficieront également d'un financement. De janvier 2025 à décembre 2027, des activités financées par l'UE auront également lieu au Danemark, en Allemagne, en France, en Pologne et en Suède. La reproduction est gratuite, veuillez créditer « Pelargonium for Europe ».

#### **Contact presse :**

Julie Dardelet - Tél : 06 33 85 96 83 - Email : [julie@commonagency.fr](mailto:julie@commonagency.fr)

Iléna Lévy - Tél : 06 95 75 58 06 - Email : [ilena@commonagency.fr](mailto:ilena@commonagency.fr)

Site web : [www.pelargoniumforeurope.com](http://www.pelargoniumforeurope.com)



Financé par l'Union  
Européenne

Cependant, les positions et opinions exprimées appartiennent aux auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour la recherche (REA). Ni l'Union européenne ni l'autorité chargée de l'octroi ne sauraient en être tenues.

