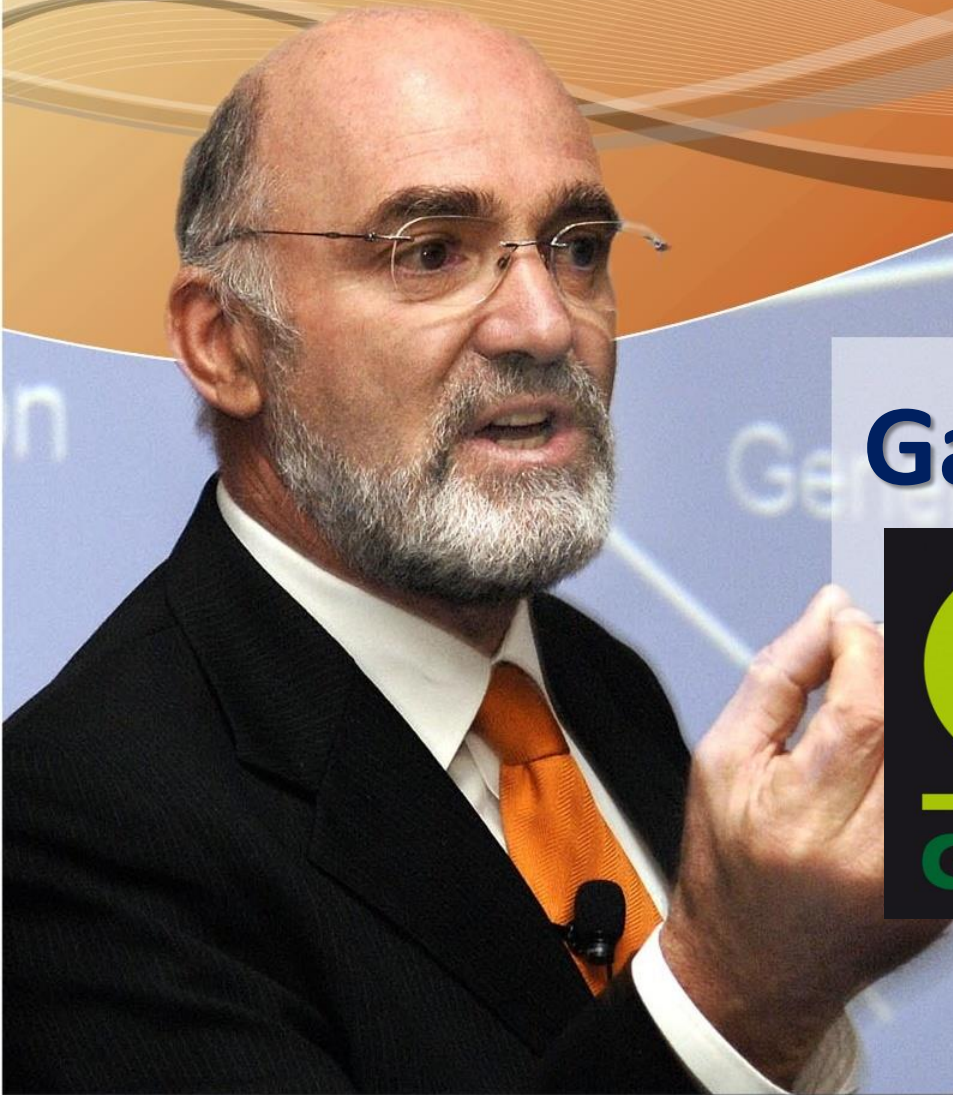




JOHN STANLEY ASSOCIATES



Garden Centre 2020

GAme

GARDENING MEETING



www.johnstanley.com.au



**Ciò che andava bene ieri non va
bene oggi e ciò che va bene oggi
non andrà bene domani**

Nel 2020 dovrete essere completamente animati

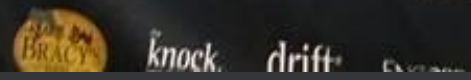
- **Offrire esperienze straordinarie**
- **Scrivere regolarmente sui media**
- **Ambasciatori del brand**
- **Consumatori nel ruolo di co-creatori**

DECLARE YOUR ADVANTAGE!



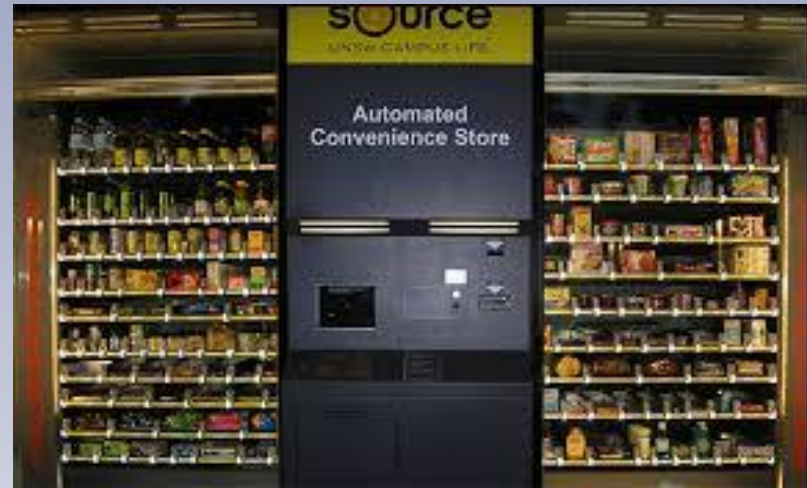
	INDEPENDENT GARDEN CENTER	BIG BOX STORES
QUALITY PRODUCTS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FRIENDLY & KNOWLEDGEABLE STAFF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PLANTS AND GARDENING FOCUSED	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CONTRIBUTES TO LOCAL COMMUNITY	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PLANTS SUITABLE FOR MY AREA	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PURCHASES FOR PRICE BEFORE QUALITY	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
SELLS TOILETS, INSTALLS WINDOWS, NICE SCREW SELECTION	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

LOCAL GARDEN CENTERS ARE SUPERIOR. PROMOTE YOUR STRENGTHS!



Due aree di crescita del retail

**Completamente
automatizzati**



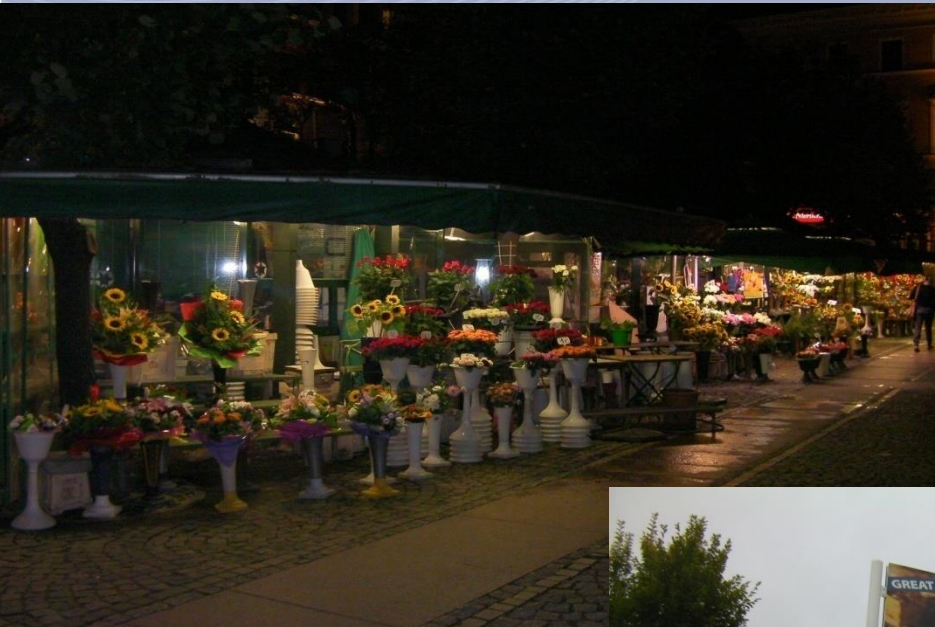
**Completamente
animati**



Quali sono i retailer in crescita?

- **Rivenditori online**
- **Rivenditori del settore viaggi**
- **Fast Retailing**
- **Retailing esperienziale**
- **Retailing innovativo**
- **Negozi a tempo**

I consumatori vogliono un servizio 24/7



Che tiene svegli di notte i proprietari dei garden center indipendenti?

- **Le condizioni meteorologiche**
- **Comprendere i nuovi consumatori e soddisfare le loro esigenze**
- **I propri risultati rispetto agli altri centri giardinaggio**

Garden center indipendenti nel 2015 e oltre

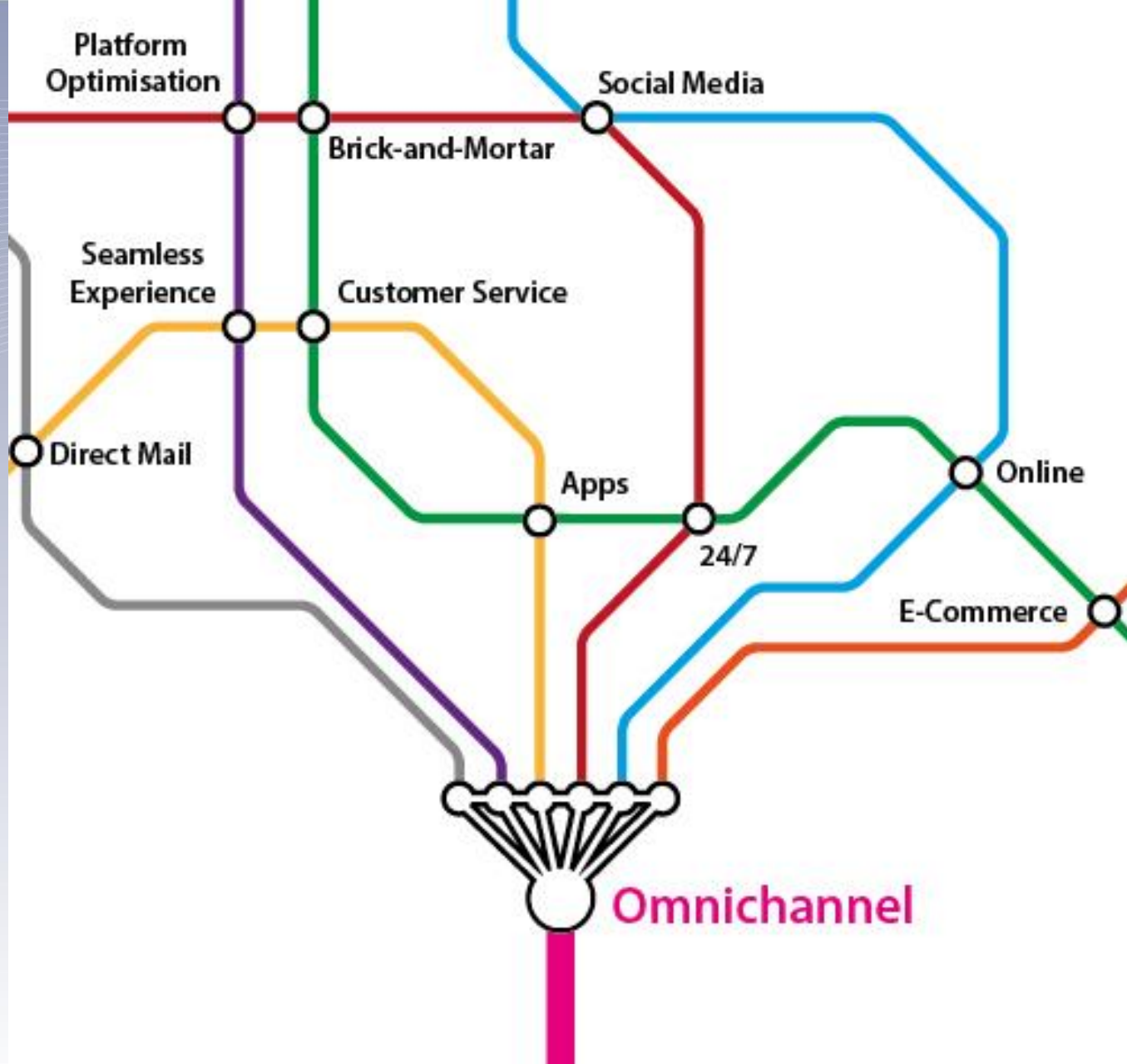
Importanti fattori di mercato

- **Condizioni meteorologiche**
- **Economia**
- **Esposizione mediatica**
- **Nuova visione del tempo libero**
- **Sviluppo urbano**

- **Calo della vendita di piante**
- **Crescita dell'interior decor**
- **Aumento delle concessioni**
- **Aumento delle esperienze**

La chiave del successo

- **Comprendere il consumatore**
- **Pensare in maniera diversa dal resto del settore**



The average American child can recognize 1,000 corporate logos, but **can't identify 10 plants or animals native to his or her own region.**



facebook.com/discovertheforest

national
CHILDREN'S
GARDENing



WEEK

23rd -31st May 2015



Consumatori... I Millennials



Millennials – 14-33enni che hanno il potere di far andare a picco il tuo business

Non si fidano del marketing

Non possiedono case

Non comprendono il valore delle piante

Sono un tutt'uno con la tecnologia

BABY BOOMERS

VS

MILLENNIALS

Researching Products Online

86% of Baby Boomers routinely research products online

Smartphone

14% of Baby Boomers research products via smartphone

Print Media

38% of Baby Boomers prefer to research products in newspapers or magazines

Influence on Decision To Buy

62% of Baby Boomers say advertising and advice from a sales rep is more likely to influence their decision to buy

Social Media

18% of Baby Boomers advocate for retailers on social media

Born Between 1946 - 1964



Born Between 1981 - 2000



Researching Products Online

90% of Millennials routinely research products online

Smartphone

60% of Millennials research products via smartphone

Print Media

19% of Millennials prefer to research products in newspapers or magazines

Influence on Decision To Buy

82% of Millennials say word of mouth is more likely to influence their decision to buy

Social Media

29% of Millennials are willing to advocate on behalf of a retailer they purchase from on social media



ninemsn

Follow @MailOnline

Wednesday, Jul 1st 2015 11AM 20°C 2PM 20°C 5-Day Forecast

Daily Mail AUSTRALIA



Home | U.K. | U.S. **News** | Sport | TV&Showbiz | Femail | Health | Science | Money | Video | Coffee Break | Travel | Fashion Finder

Latest Headlines | News | Arts | Headlines | Pictures | Most read | News Board | Wires Login

Why we have just 4 species of flower in our gardens: Homeowners increasingly using outdoor space for relaxing and barbecues

- Now outdoor space is more commonly used to store hot tubs, say experts
- Only traditional flowers still grow in English country gardens as a result
- Most only contains four species - daffodils, crocuses, roses and tulips

By BEN SPENCER, SCIENCE REPORTER FOR THE DAILY MAIL
PUBLISHED: 10:03 EST, 6 April 2015 | UPDATED: 19:57 EST, 6 April 2015

Share

38 shares
 45 View comments

Site Web Enter your search Search

Amsterdam from AUD1261 return, incl taxes

Book now >

Lovingly tended gardens with their manicured lawns and neat flowerbeds were once the very essence of Englishness

Like
 Follow

The Millennial Garden

- **Il giardino serve per rilassarsi e fare grigliate**
- **In giardino si passa più tempo a prendere il sole che a fare giardinaggio**
- **Interesse per l'autoproduzione**
- **Gli abitanti delle aree urbane richiedono soluzioni urbane per le piante**

Marketing to the New Market

Baby Boomers

- Marketing di interruzione
- Marketing di reazione
- Grandi utilizzatori, una volta coinvolti
- Credono nelle promesse
- Consumatori passivi

Millenials

- Marketing esperienziale
- Marketing interattivo
- Partecipanti occasionali
- Interessati agli atti personali
- Co-creatori attivi

Come possiamo stimolare l'interesse per le piante nei Millennials?

- **Restare sul semplice, sul facile.**
- **Utilizzare brevi video di 1-2 minuti con esempi visivi che mostrano ai Millennials come curare e usare le piante.**

- **Vincere la paura dell'acquisto facendo appello al VIP (Very Important Person) che è in loro. Ognuno vuole sentirsi unico e speciale.**

Utilizziamo questo sentimento a nostro vantaggio.

- **Passare alla vendita telematica.**





My personal
GARDEN

urban
garden







www.jsa.com.au

North Manly
\$14.95
Garden Centre

The plant you saw
today...

...and want to think
about tonight



Will sell today to
the person who
saw it yesterday...
...and thought about it
last night!

North Manly Garden Centre
Helpful Advice, Quality Plants & Friendly Service



Fleming's
NURSERIES

Fleming's
top 10
trees

Choosing
the right tree
made simple!

The Tree Experts
Fleming's Nurseries

flemings.com



A woman with dark hair in pigtails, wearing a yellow t-shirt and blue shorts, is smiling and holding a large wicker basket filled with fresh vegetables like carrots, beets, and leafy greens. She is sitting in a garden with green foliage in the background.

**The world needs
more people
holding fresh
picked
vegetables
in pictures...**

**...and less people holding cameras
in front of bathroom mirrors.**



SHOPPING SMART

was never easier

Discover the benefits of using our
free **Personal Shopper** services.

Non funzionerà mai nei centri giardinaggio

Eccetto

Bridgemere Garden Centre

**(cercate ispirazione per il vostro
giardino?)**

BOMA Garden Centre

**(con una spesa di \$ 120, rimborso
di \$ 20 per 30 minuti)**

Le vere chiavi del successo

1. Non si trova online

2. Non si trova in GDO



Il futuro

Coinvolgimento dei consumatori



NO SPECIAL COOKING OR BAKING RECIPE NEEDED

I'M THE CREATOR OF MY OWN PIZZA



JOHN STANLEY ASSOCIATES

Cosa possono Creare i Consumatori nel vostro punto vendita?

I consumatori acquistano...

Perché lo fate

Come lo fate

Cosa fate

Ora parliamo di cioccolato

Parliamo di Cadbury's

- **Produzione di massa**
- **Mercato price-driven (si privilegiano i prodotti a buon mercato)**
- **In vendita ovunque**

Parliamo di Lindt



Parliamo di Lindt

- **Produzione artigianale**
- **Alta cucina**
- **Chocolate Stations**
- **In vendita presso rivenditori selezionati**
- **Esaltazione della bravura del maître chocolatier**

Cosa possiamo imparare da un produttore di cioccolato?

Nel caso di Cadbury

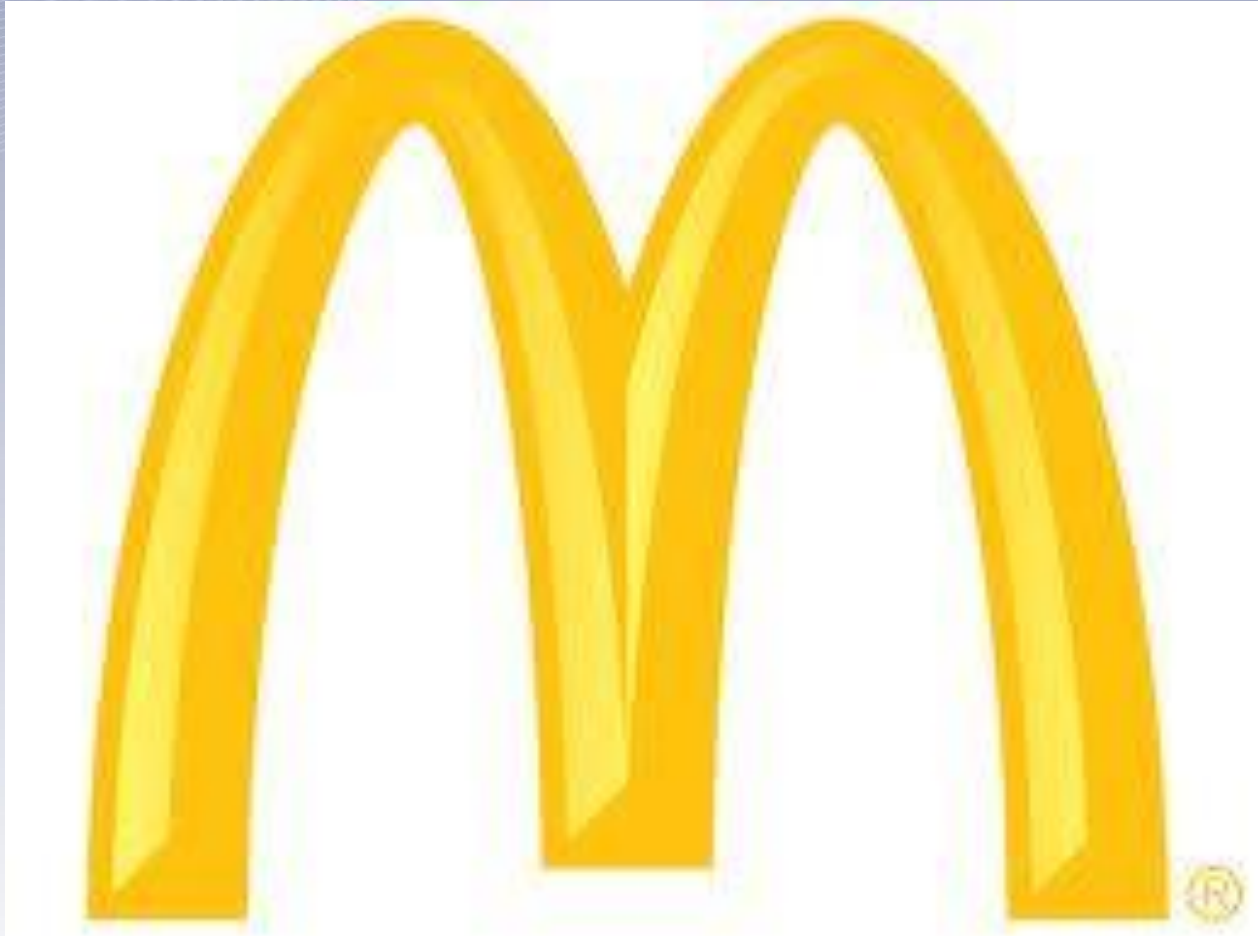
- **Robotica**
- **Produzione industriale**
- **Gamma limitata**
- **Punti vendita della GDO**

Nel caso di Lindt

- **Esaltazione della produzione artigianale**
- **Indicazione dello status del prodotto**
- **Punti vendita selezionati**
- **Promozione delle abilità**

**Quale offerta Unica
può sviluppare il vostro
centro giardinaggio
indipendente?**

Chi ha perso?





MCDONALD'S SVEZIA

*McDonald's presenta la sua
collezione lifestyle*

JOHN STANLEY ASSOCIATES

Con i Millennials usiamo la creatività

- **DEVONO** partecipare al marketing
- Assumere blogger Millennials
- Usare Pinterest
- Sono interessati a uno stile di vita sano
- App per dispositivi mobili
- Eventi presso i punti vendita... amano fare shopping con gli amici

Momenti da ricordare... Selfie

Email Bulletins | RSS Newsfeeds | Contract News | Comment

Blooms of Bressingham launches "Rozanne Experiment" to reach new gardening consumers

9 June 2014, by Matthew Appleby, Be the first to comment

Blooms of Bressingham has launched the "The Rozanne Experiment" with WindFarm Marketing, releasing a series of "social-digital" marketing initiatives designed to reach the new gardening consumer.



Geranium Rozanne

Consultant David Arnold said: "As we began setting the stage for our new campaign one

Follow us on: [f](#) [in](#) [t](#) [g+](#)





Che cosa possono fare i garden center indipendenti per attirare i Millennials?

LOVE

THE

PEOPLE

YOU'VE GOT

Esperienze straordinarie

Palco... Allestimenti stagionali

Spettacolo... Esposizioni mensili

**Attori... Partecipazione dei membri
del team**

Merchandising con stile

Da A

Lineare Ispirazione

Tipo di pianta Temi

Molta scelta..... Selezioni

A-ZLa pianta giusta per ogni luogo

Parole Espressioni

Latine Danesi

Merchandising Idee per immagini

Ingredienti Risultati finali

Key Merchandisers

**Accostare concetti familiari a
concetti non familiari**






Mystery Lady

GARTNERIET
Råhøj

Mystery



Create your own
Masterpiece
Garden Center
with
Valleybrook®

Heritage
Blue
HERITAGE
perennials
Create your own Masterpiece Garden Center
1 Gal (128 Fl Oz)







Coinvolgere i consumatori

Postazioni di creazione/soluzione

“Mettere sottosopra il nostro negozio”



In che modo potete Coinvolgere il Consumatore?

L'importanza del test del gusto



Eat Your Weeds!

Dandelion Fritters Candied Violets Icha Sallat
Wild Kamon Pickled Dandelions Roasted Chicory Tea
Honeyuckle Wine Violet Leaf Dips Broccoli Jus
Blackberry Cobbler Dandelion Wine Nettle Omelette
Haskish Root Gumbo Dandelion Root Tea
Wild Onion Chickweed Lamb's Quarters Acorn

FriesPocket.com





Recipe



to Create

- ✓ Cleanly wash all items to be used
 - ✓ Wash all plants in soil, gentle potting mix
 - ✓ Take 1 part to 3 parts:
- Ingredients:

 - 7 Spiller
 - 3 Filler
 - 1 Thriller
 - 2 Top
- ✓ Mix 1/2 inch or part of bagged soil in the container
 - ✓ Fill pots to 2/3 full of soil
 - ✓ Cleanly wash all filler, medium filler & soil together, careful pruning then pack
 - ✓ Place plants in by soil types - in the bottom, the Spiller at the top and edge - healthy, long plants
 - ✓ Water thoroughly

Perfect



Pots



Thrillers



Big height and drama. Place thriller in the back of container.

Fillers



Round and round plants that grow out the sides full. Place in front of, around the thriller.

Spillers



Plant around the back of the container to spill over the edge.

Il servizio clienti ucciderà le vendite

L'80% delle aziende crede di offrire un servizio superiore

Solo l'8% dei consumatori è d'accordo

Rif: Bain & Co, Customer Service Conf. UK 09



Cliente incluso

- **Osservazione diretta dei clienti...
cosa fanno, non cosa dicono**
- **Scoprire le esigenze non soddisfatte**
- **Far partecipare l'intero team**
- **Coinvolgere il cliente**

Costruire l'esperienza

Un Percorso in Tre Fasi



Essenziale

Funzionale

Attrattore

Che cosa vuol dire Essenziale?

- **Qualità dei servizi igienici**
- **Pulizia**
- **Modernità**
- **Sicurezza**
- **Posti a sedere**

••• Do your store
bathrooms
get
customers
talking?







Che cosa vuol dire Funzionale?

- **Connessione digitale**
- **Gamma di attività rilevanti**
- **Interattivo**
- **Esteticamente piacevole**

Che cosa vuol dire Attrattore?

- **Eventi**
- **Interattivo**
- **Coinvolgimento**
- **Soluzioni e idee**

Formule di crescita commerciale

- 1 Prodotti e servizi superiori**
- 2 Offerta di soluzioni irresistibili**
- 3 Contenuti di vendita interessanti su tutti i media**
- 4 Servizio clienti eccellente**
- 5 Un database che lavora per te**

In sintesi... Il futuro

- **Soluzioni digitali**
- **Servizio migliorato**

Il vostro piano d'azione

- Dove sono i gap di mercato?
- Quali sono i vostri tre obiettivi?
- Come coinvolgerete i clienti interni ed esterni ogni giorno e con un piano semestrale?

Cosa fate per mantenere una posizione leader?

- Sessione di brainstorming con il resto del team
- Leggete la nostra newsletter gratuita

Per maggiori suggerimenti e informazioni
www.johnstanley.com.au

Grazie