

Цветочная страна Голландия



17 голландских компаний — экспортеры, производители и организации декоративного цветоводства — будут представлены на выставке «ЦветыЭкспо 2011». Россия — огромный рынок с большим потенциалом: помимо Москвы и Санкт-Петербурга, рост продаж наблюдается в крупных региональных городах. «Цветочная страна Голландия» представлена коллективным стендом на площади 450

м². На стенде «Блюмен Бюро Холланд» (A 301) внимание будет уделено актуальным потребительским кампаниям и мероприятиям, проходящим в России. Такие пиар-акции, как «Комнатное растение месяца» или по случаю Дня Матери, нацелены на активацию потребителя и торговли. Одновременно с этим в Москве проводится хризантемная кампания «В погоне за золотым цветком». Также на выставке будет представлена деятельность по рекламным проектам, посвященным фрезии и альстромерии. Флористы получат возможность познакомиться со специальным веб-сайтом MyMarketingShop, который доступен на русском языке. Гости также смогут увидеть показ голландского арanjировщика Йохана Хаюсмана.

Флор Шхамп,
руководитель департамента по работе с ключевыми клиентами Цветочного бюро Голландии

Flor Schamp, Account Operations Director, Flower Council of Holland

17 Dutch companies among which are exporters, manufacturers and decorative floriculture organizations will be represented at FlowersExpo 2011. Russia is still a huge market with a great potential: besides Moscow and St. Petersburg, large regional cities also demonstrate growth of sales. "Holland — the country of flowers" will be represented with a large collective stand at the total area of 450 square meters. At Flower Council of Holland's stand the attention, first of all, is given to current consumer campaigns and events in Russia. Such PR-events as "House-plant of the Month" or dedicated to Mother's Day are aimed at consumer and trade activation. Also there is a chrysanthemum campaign named "In a pursuit of a gold flower" which is underway in Moscow. We will also represent the activity concerned freesia and alstroemeria commercial projects. Florists will have an opportunity to get acquainted with the special web-site MyMarketingShop which is now available in Russian. Our guests will also see the show of the Dutch florist Johan Hausmann.

Французские новинки



На выставке «ЦветыЭкспо 2011» агентство по развитию внешнеэкономической деятельности французских предприятий «Юбифранс» организует национальный павильон (стенд А 520). Салон является отличной деловой площадкой для выхода на российский цветочный рынок и местом для поддержания сложившихся партнерских отношений. Наш стенд формируют компании, уже имеющие клиентскую базу в России: Meilland (саженцы садовых роз), Soparco (пластиковые горшки и контейнеры), Verdissimo (стабилизированные растения), Morel (селекция цикламенов), Richel (тепличное оборудование). Порадуют посетителей качеством своих хвойников фирмы Fival и Troncais.

На стенде «Юбифранс» будут работать представители компаний Ernest Turc, крупнейшего во Франции производителя семян и луковиц цветочных культур, Clause, одного из лидеров в производстве семян цветов, и Printack, разработчика оборудования для изготовления этикеток. Среди тех, кто впервые представит свою продукцию на российском рынке, знаменитый ирисовод Ришар Кайе. Сорт его селекции Ravissant в 2010 году занял первое место на Московском конкурсе ирисов (ранее он был отмечен на международных смотрах во Флоренции и Мюнхене). Ришар Кайе возглавляет семейное дело с 1990 года. Сегодня его коллекция является самой большой в Европе — более 1 000 сортов! 30 августа, с 15.00 до 18.00, «Юбифранс» приглашает прослушать доклады французских специалистов.

Наталья Штыкало,
Департамент сельского хозяйства и продовольствия, Посольство Франции в России, торговая миссия Ubifrance

Natalia Shtykalo, UBIFRANCE Trade Mission

Over the international show FlowersExpo Ubifrance, Agency for development of the external economic activity of the French enterprises, organizes national pavilion (A 520). We consider this exhibition to be an excellent business platform for entering the Russian flower market and also a place for keeping good partnership relations. Among the companies which form our stand this year are Meilland (plants of garden roses), Soparco (plastic pots and containers), Verdissimo (stabilized plants), Morel (cyclamen selection), Richel (greenhouse equipment). Fival and Troncais will present a high-quality conifers. At Ubifrance stand you will find representatives of Ernest Turc (the largest manufacturer of flowers' seeds and bulbs in France) and Clause (one of the European leaders in flower seeds' production).

Поиск единомышленников



Говоря о будущем IT-технологий в цветочном бизнесе, я рискну предсказать, что будет через 10—15 лет. Мне видится это так: флорист приходит утром на работу и дает устное задание своему компьютеру: «В течение двух часов надо доставить такие-то товарные позиции в определенном количестве!» Далее всю работу за него делает компьютерная программа. Продавцам наша компания сегодня предлагает создать виртуальный рынок путем предоставления

информации о складских остатках, а покупателям — удобный современный инструмент для ежедневного анализа рынка и закупок товара. Информация о покупателях и продавцах в системе открыта. Все услуги компаниям до конца 2011 года будут предоставляться бесплатно.

Выставка «ЦветыЭкспо» для нас (стенд А 750) — это поиск единомышленников, удобное место встречи, надежда на то, что наше уникальное предложение будет достойно оценено и востребовано. Я надеюсь, что на этой выставке я найду немало заинтересованных компаний, у которых хватит смелости предоставить необходимую информацию, которая позволит вывести наш цветочный рынок на новую орбиту IT-пространства.

Зураб Квирквелия,
генеральный директор компании Florex

Zurab Kvirkveliya, General Manager of Florex Company

Regarding the future of information technologies in flower business, I dare to predict the future through 10—15 years. I can imagine that the florist come to his workplace and say to the computer: "In two hours to deliver specified quantity of specified commodity items!" During the next several seconds the computer analyzes the market and purchases to deliver all items in time.

Today our company offers sellers to create a virtual market through providing information about stock balance and buyers — a software product for everyday market analysis and flowers' purchase. Information about buyers and sellers in the system is opened. Until the end of 2011 all services will be provided free of charge. FlowersExpo exhibition (stand A 750) is a good platform for us for searching like-minded partners, a place to meet our clients, and also an expectation our unique offer will be deservedly appreciated. I hope I will find a number of companies interested in our product and ready to provide with necessary information with us during this show. Together we can bring the Russian flower market to the new orbit of the IT space!

Все для флористов



Сегодня на российском рынке цветов прослеживается тенденция к упрощению продаж и удешевлению продукции.

Даже небольшие палатки и магазинчики продают в розницу по оптовым ценам. На первый план выходят не красивые салоны-магазины, где работают профессиональные флористы, а Рижский рынок, который очень популярен среди населения. Здесь большую роль играют сети, которые навязывают потребителю продажу цветов пачками по низким ценам. В настоящее время существуют два параллельных мира: торговля цветами для потребителя и небольшие салонные продажи. Думаю, что в связи с общей экономической ситуацией сети и рыночная тор-

говля продолжают развиваться. Рынок диктует нам свои условия. Нашей компании также приходится продавать большие объемы цветов пачками по всей нашей сети. С точки зрения бизнеса это ведет к увеличению объемов продаж «Бизнес-Букет» как оптовика. В этом году в компании отмечается рост продаж цветов и горшечных растений. Однако с точки зрения маржинальности бизнеса это не вполне то, с чего мы начинали: раньше в компании работало более десяти высокочастотных флористов.

На выставке «ЦветыЭкспо» «Бизнес-Букет» на стенде А500 представит продукцию флористического направления: новинки упаковки, керамики, стекла — все новое, что мы привезли за этот год. Надеемся, что посетителей в «Крокусе» будет много.

Валерий Стаин, председатель совета директоров группы компаний «Бизнес-Букет»

Valeriy Stain, Chairman of Board of Directors, "Business-Bouquet"

Today the Russian flower market demonstrates the tendency of facilitation of sales and output cheapening. Even the small outlets sell flowers at retail by wholesale prices. Chains which enforce consumers to buy low-price batches of flowers play now considerable role. Today two parallel worlds exist: flowers trade for consumers and relatively low flower shops' sales. Regarding market prospects and forecasts, I consider that the chains and markets' trade will continue to develop. The market dictates terms to us today. During the FlowersExpo exhibition "Business-Bouquet" will introduce generally floristic products: new packaging, ceramics, glass — all new products we imported during this year. We expect a lot of visitors to come to Crocus Expo and invite all of them to visit our exhibition stand A 500.