

# Pomysły na skuteczne działania z pelargoniami

## 1. Określ cele, grupy docelowe i format działań

- Ustal cele, np. przyciągnięcie nowych klientów, dotarcie do nowych grup docelowych lub zwiększenie sprzedaży
- Zidentyfikuj grupę docelową, np. właściciele balkonów, młodzi ludzie, miłośnicy DIY, stali klienci
- Wybierz odpowiedni format działań. Możliwe opcje to: akcje sadzenia roślin, usługi doradcze na miejscu, np. pomoc przy sadzeniu roślin i fachowe konsultacje, warsztaty DIY oraz kampanie tematyczne, np. „balkon przyjazny owadom”
- Zaplanuj działania w sposób realistyczny – duże wydarzenie vs. lokalna kampania

## 2. Wybierz datę strategicznie

- Zaplanuj działania w głównym sezonie sprzedaży pelargonii (kwiecień–czerwiec)
- Wybierz datę odpowiednią dla grupy docelowej, zespołu i przewidywanej liczby uczestników
  - Weekend: zwykle większa liczba odwiedzających
  - Dni powszednie: spokojniej, więcej czasu na doradztwo i sadzenie
- Weź pod uwagę pogodę i lokalizację
- Przygotuj alternatywy na wypadek niepogody dla stref zewnętrznych
- Rozważ możliwość wykorzystania zadaszonych przestrzeni
- Sprawdź konkurencyjne wydarzenia w regionie
  - Festyny miejskie lub inne imprezy
  - Okresy urlopowe
- Zaplanuj odpowiednio czas na promocję
- Określ realistycznie czas trwania działań, np. trzygodzinne okienko promocyjne zamiast

całodniowej akcji

### 3. Planowanie roślin i przestrzeni

- Zaplanuj wystarczającą ilość pelargonii i roślin towarzyszących dla strefy promocyjnej, samej akcji oraz dodatkowej sprzedaży. Zamów je z wyprzedzeniem
- Zorganizuj logistykę i uzupełnienia na czas trwania promocji
- Przygotuj dodatkowe produkty, takie jak donice, podłoża, nawozy itp
- Umieść strefę promocyjną w dobrze widocznym miejscu na powierzchni sprzedażowej
- Zainspiruj klientów atrakcyjnymi ekspozycjami, np. przykładowe sadzenia w skrzynkach balkonowych lub donicach, strefy tematyczne dla balkonów, koncepcje kolorystyczne czy nasadzenia przyjazne owadom

### 4. Realistyczne planowanie personelu

- Oszacuj potrzebną liczbę pracowników do przygotowania, montażu i fachowego doradztwa
- Zaplanuj przerwy i zmiany dla personelu
- Zadbaj o obecność pracowników z fachową wiedzą na miejscu, np. porady sadzenia, dobór odmian, lokalizacja, pielęgnacja. Przeszkol pracowników wcześniej. Obszerne informacje o pelargonii znajdziesz np. na <https://moja-pelargonia.pl/>
- Wyraźnie przypisz zadania w zespole, np. doradztwo, kasa, stanowisko sadzenia
- Weź pod uwagę godziny szczytu
- Przygotuj proste alternatywy na okresy, gdy jest mniej personelu, np. stacja DIY do sadzenia lub stałe godziny konsultacji

### 5. Wybierz praktyczne formaty działań

- Zaproponuj działania sadzenia roślin połączone z fachowym doradztwem, np. sadzenie skrzynek balkonowych lub donic przyniesionych przez uczestników albo zakupionych na miejscu, wsparcie przy doborze roślin i kompozycji
- Przygotuj strefy promocyjne na rozpoczęcie sezonu balkonów i tarasów

- Zaplanuj działania tematyczne, np.:
- Sadzenie przyjazne owadom w donicach i skrzynkach
- Koncepcje kolorystyczne dla balkonów i tarasów
- Proste w pielęgnacji kombinacje roślin
  
- Włącz tematy zrównoważonego rozwoju, np. połączenia z ziołami, domowe hotele dla owadów
  
- Przygotuj miejsca przyciągające uwagę w social mediach, takie jak strefy fotograficzne i przykładowe nasadzenia

## 6. Zapowiedz i promuj działania

- Ogłoś działania z wyprzedzeniem, najlepiej kilka tygodni wcześniej
  
- Połącz różne kanały promocji :
  - Media społecznościowe
  - Własna strona internetowa
  - Newsletter
  - Reklamy w lokalnej prasie
  - Ogłoszenia i plakaty na miejscu
  - Ulotki lub informacje przy kasach
  
- Podczas warsztatów lub kampanii sadzenia zapewnij możliwość rejestracji uczestników – online lub na miejscu
  
- Przy większych kampaniach poinformuj lub zaproś lokalne media, np. dzienniki, magazyny miejskie, lokalne portale online
  
- Przypomnij o wydarzeniu krótko przed datą, np. poprzez media społecznościowe lub newsletter

## 7. Dokumentuj wydarzenie w dniu realizacji

- Wykonaj zdjęcia podczas działań, np. strefy aktywności, sadzenia, gotowe aranżacje
- Zbierz opinie klientów
  
- Nagrywaj krótkie filmy, np. kroki sadzenia, interakcje doradcze z klientami, ogólna atmosfera
  
- Publikuj materiały w mediach społecznościowych jeszcze w dniu wydarzenia

- Ważne:** uzyskaj zgodę od osób umożliwiających ich identyfikację

## 8. Nie zapomnij o follow-upie

- Zarchiwizuj zdjęcia do późniejszego wykorzystania, np. na stronie internetowej, w mediach społecznościowych lub do zapowiedzi kolejnych działań
- Oceń uczestnictwo i wyniki sprzedaży
- Wykorzystaj ponownie zdjęcia i materiały
- Dopracuj strategię działań przed kolejnym sezonem

## Szybka ściągawka (wersja skrócona na sytuacje awaryjne)

- Cel określony
- Data w głównym sezonie sprzedaży pelargonii
- Towary i dodatkowe produkty dostępne
- Zespół gotowy do działań
- Działania odpowiednio reklamowane
- Możliwość rejestracji online?
- Follow-up zaplanowany



Sfinansowane ze  
środków UE

Wyrażone poglądy i opinie są jedynie opiniami autora lub autorów i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy i opinie Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Badań Naukowych (REA). Unia Europejska ani organ przyznający dotację nie ponoszą za nie odpowiedzialności.

