Wat heeft Mijn Bloemist al bereikt?

Mijn Bloemist is sinds november 2011 actief. Sinds dat moment is veel bereikt. Enkele cijfers:

Aantal 'online' bereikte consumenten	> 1.750.000
Aantal bereikte consumenten via huis-aan-huis-kranten en seizoensmagazine	+/- 1.500.000
Opgebouwde Consumentendatabase	30.000 e-mailadressen
Maandelijks aantal bezoekers op mijnbloemist.nl	+/- 25.000
Facebook (MijnBloemist)	5.500 'likes'
Twitter (@MijnBloemist)	1.100 volgers
Social media-volgers (lokale bloemistenaccounts)	15.000

Inmiddels hebben enkele honderden VBW-leden de voordelen van Mijn Bloemist ontdekt. Zij haken actief in op campagnes met positieve resultaten tot gevolg.



Léon Vermeulen, Dream Flowers in Numansdorp

'Meedoen aan de campagnes van Mijn Bloemist brengt lekker beweging in de zaak. Er gebeurt iets en ik merk dat de klanten dat fijn vinden. Soms moet je daarom een figuurlijke schop onder je kont krijgen om mee te marcheren. Zo heb ik tijdens de Mijn Bloemist Vrijwilligersweken de vrijwilligers van het verzorgingstehuis een anjer cadeau gedaan met een kaartje en kortingsbon. Dat wordt op prijs gesteld en heeft mij nieuwe klanten en extra verkopen opgeleverd. Dankzij de campagnes creëert Mijn Bloemist nieuwe kansen voor mij.'

Word jij ook sterker door Mijn Bloemist?

Maak ook gebruik van al het goede van Mijn Bloemist. Aanmelden voor campagnes kan via www.vbw.nu of door contact op te nemen met je VBW-relatiebeheerder. We wensen je veel omzet en rendement, met Mijn Bloemist.



Wil je meer informatie over Mijn Bloemist ontvangen?

Telefoon
0318-52 75 68

Email
info@vbw.nu

Internet
www.vbw.nu

vbw voor de bloemist

Mijn Bloemist
Flowering your life!

vbw voor de bloemist

Mijn Bloemist Flowering your life!



Wat is Mijn Bloemist?

- Een communicatielabel, om bloemisten meer en beter bij consumenten in beeld te brengen!
- Promotie van de vakbloemist via 5 beloftes en een sterke slogan!
- Landelijke (seizoens)campagnes met volop mogelijkheden voor lokale, eigen promoties!
- In nauwe samenwerking met kwekers, veiling en groothandel.
- Exclusief voor VBW-leden.

De 5 beloftes van Mijn Bloemist aan de consument

- **Verse bloemen, sterke planten**
- **Met zorg geselecteerde bijzondere producten**
- **Verrassende en voor jou gemaakte bloemcreaties**
- **Deskundige vakspecialisten**
- **Persoonlijk advies en service**

Mijn Bloemist
Flowering your life!

Flowering your life!

De slogan van Mijn Bloemist is 'Flowering your life!'. Want dat is wat Mijn Bloemist doet: de consument blij maken met een persoonlijke bloemencreatie op elk moment van het leven, voor jezelf of om weg te geven!



Pascal Zijlmans, Ambianze Bloem & Sfeer in Kaatsheuvel

'De handvatten die Mijn Bloemist biedt moeten we aanpakken. Want het is ons vakmanschap, ons bedrijf, dat op het spel staat. Met magazines, social media en consumentenacties verzorgt Mijn Bloemist de onmisbare marketing voor elke bloemist. Bewijs? Onze deelname aan de verkiezing 'Mijn Bloemist van het Jaar' leverde ons een extra klandizie-boost op.'

Hoe werkt Mijn Bloemist?

Mijn Bloemist geeft jou de middelen om je lokaal (nog beter) op de kaart te zetten.
Dit gaat als volgt in zijn werk:

- Per jaar worden diverse campagnes georganiseerd, zoals Tulpenweken, Pioenweken en de verkiezing 'Mijn Bloemist van het Jaar'. Jij besluit per campagne of je inhaakt.
- Per campagne worden eigen promoties gestimuleerd. Deze bepalen namelijk voor jou het succes!
- Bij het uitvoeren van de lokale acties mag je rekenen op de ondersteuning van VBW. Bovendien worden ze ondersteund met landelijke communicatie en actieve betrokkenheid van kwekers, veiling en groothandel.
- Naast de campagnes biedt Mijn Bloemist ook Flowermiles, een spaarsysteem waarmee je de kans op nieuwe klanten en extra omzet vergroot!



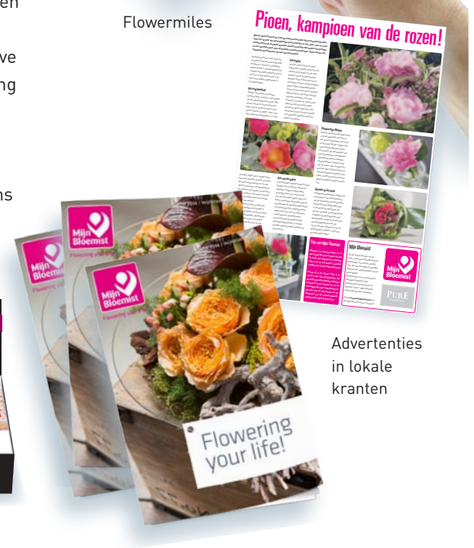
Poster en flyers



Boeketkaartjes



Flowermiles



Advertenties in lokale kranten



Winkeldisplay en seizoensmagazine Mijn Bloemist



Miriam Derikx, De Bloemerie in Broekhuizenvorst

'Via Mijn Bloemist kon ik tegen een flinke korting ijzeren frames en plantenbakken inkopen. Beide producten heb ik, bijvoorbeeld via workshops, tegen een lekker prijsje kunnen wegzetten. Ook de pioenen tijdens de Pioenweken hadden een scherpe inkoopprijs. Die winst kan je niet laten liggen. Met de ondersteuning van Mijn Bloemist word ik uitgedaagd om originele verkoopacties te bedenken. Mijn Bloemist stimuleert mij.'

Lokale ondersteuning biedt VBW via:

- Seizoensmagazine 'Mijn Bloemist'
- Winkelpromotiematerialen (boeketkaartjes, posters, flyers)
- (Standaard) persberichten voor website/ lokale media en afbeeldingen voor bijvoorbeeld Social Media
- VBW-relatiebeheerders (meedenken over acties, promoties)
- VBW-online: volledige ontzorging bij doorvertaling van acties/campagnes op jouw website, e-mailnieuwsbrief, Social Media, webcasting, etc.
- Trainingen/workshops, bedoeld om marketingkennis en –vaardigheden te ontwikkelen, bij bloemisten en hun medewerkers!



Landelijke communicatie via TV



Winkelzoeker op mijnbloemist.nl

Landelijke communicatie wordt ingevuld via o.a.:

- TV (o.a. De Bloemenoverval, SBS6)
- Advertenties in lokale kranten
- Website mijnbloemist.nl (inclusief winkelzoeker)
- Maandelijkse E-mailnieuwsbrief
- Facebook / Twitter
- Free publicity (PR)

Kwekers-, veiling-, handelsondersteuning betekent:

- Beschikbaarheid (bijzonder) assortiment
- Het delen van productinformatie
- Kortingsacties
- Inkoopacties