



HASSELFORS

GARDEN

Ny kraft ur jorden.



JORD | BLOMMOR | KRUKA

Det bästa valet till sommarblommorna

- ✓ Yrkeskvalitet med Rotkrut
- ✓ Grav struktur som ger luft till rötterna
- ✓ Till sommarblommor, tomater och chili

279:-

J-JORD

JORD | VÄTTER | VÄRKA

Det bästa valet till sommarblommorna

279:-

J-JORD

JORD | BLOMMOR | KRUKA

Det bästa valet till sommarblommorna

279:-

J-JORD

JORD | BLOMMOR | KRUKA

Det bästa valet till sommarblommorna

279:-

J-JORD

Det lönsamma kundvarvet

HASSELFORS
GARDEN

Ett välplanerat kundvarv säljer mer!

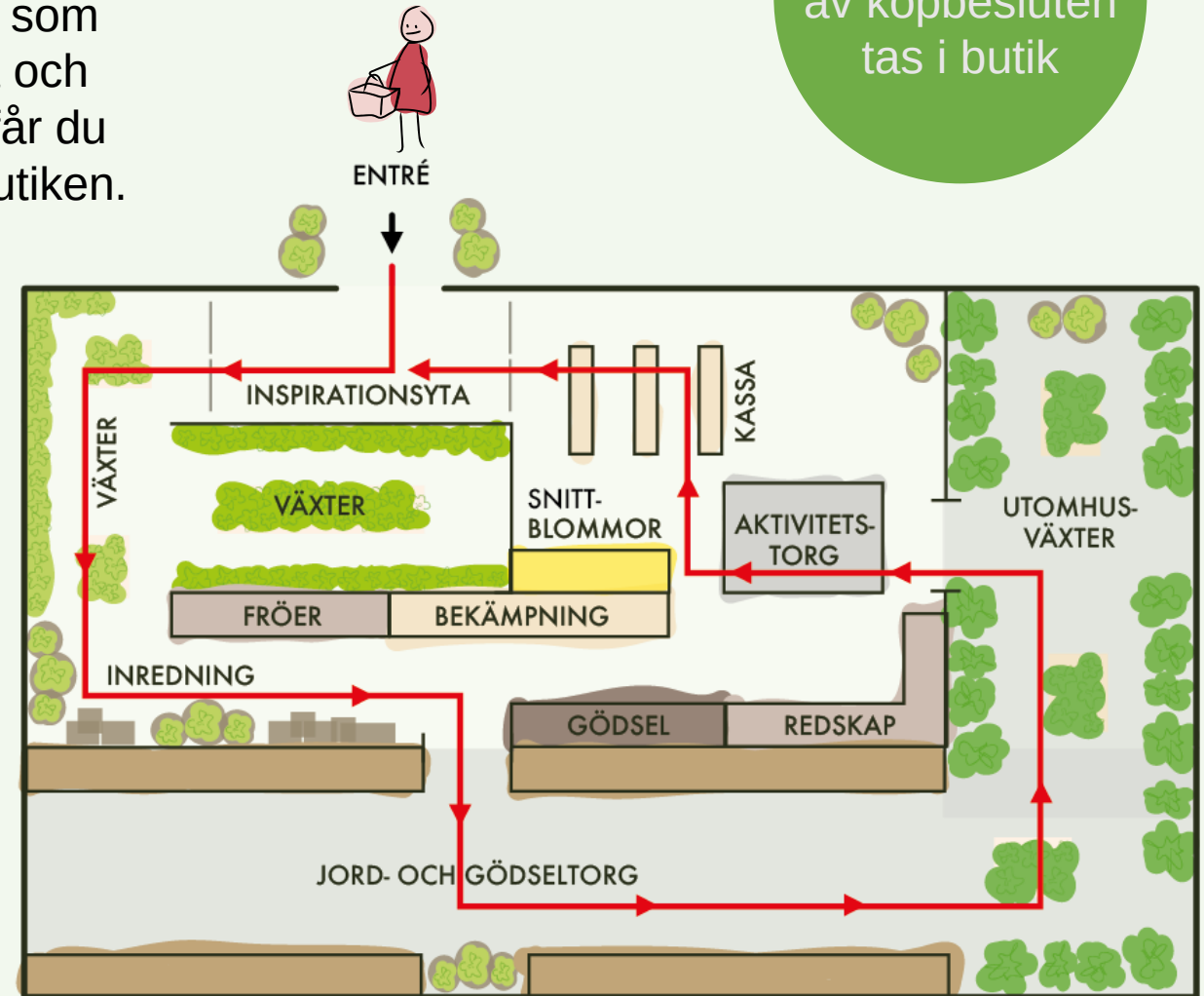
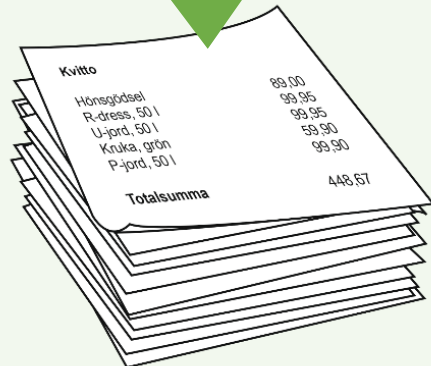
Köpresan handlar inte bara om försäljning. Du som butiksägare behöver också påminna, inspirera och utbilda kunden. Med ett välplanerat kundvarv får du nöjda och glada kunder som återkommer till butiken.

80%
av köpbesluten
tas i butik

Viktiga insikter om kundens köpbeteende

1. Navigera
2. Inspirera
3. Utbilda
4. Informera
5. Sälja
6. Påminna

1. Mer produkter
2. Bättre marginal
3. Fler kundbesök



NAVIGERA

”Det ska vara lätt att hitta, välja och handla rätt produkt. Tydliga skyltar över kategorier visar vägen och hjälper kunden att hitta”.

Att inte hitta det man letar efter är frustrerande och något vi till varje pris vill undvika. Vi rekommenderar därför alltid skyltar över de viktigaste kategorierna.

Förslag på skyltar

- Kassa, toalett
- Restaurang & café
- Inomhusväxter, utemarknad, snittblommor
- Jord & gödsel
- Träd, bärbuskar, perenner, sommarblommor
- köksträdgård/kryddor mm
- Krukor & tillbehör



INSPIRERA & UTBILDA

”Vad dina kunder köper beror på vad de ser!
Ni kan i hög grad påverka vad som säljs”.

Säsongstorg

Ett sätt att uppmärksamma aktuella växter och produkter under säsong är att samexponera dem i ett säsongstorg. Placera torget nära kassan eller på en central plats i kundvarvet. Utgå alltid i från växten och samexponera med jord, gödsel och tillbehör. Säsongstorg skapar även en positiv och inspirerande butik under hela året!

Men det finns olika sätt att inspirera och utbilda kunden i kundvarvet!

Inspirera kunden i kundvarvet

1. Säsongstorg
2. Samexponering
3. Säsongsakтивitet
4. Utbildande skyltar
5. Produktplacering
6. Priskampanjer



Exempel på säsongstorg



Säsongstorg
kan öka
försäljningen av
en produkt med
300%

Tips på säsonsaktiviteter som driver försäljning

Februari

1

Dags att så



Standee 170cm



Mars

2

Grönare gräsmatta



Standee 170cm



April

3

Odla ekologiskt



Standee 170cm



Maj

4

Vackrare sommarblommor



Standee 170cm



Pssst...

Bilder på glada människor är ett effektivt sätt att skapa uppmärksamhet

Säsongsaktiviteter

Men säsongsaktiviteter kan även vara demonstrationer, planteringsdagar, påskäggsjakt, eller Åladagen. Only the sky is the limit! En happening kopplat till ett erbjudande, uppträdande eller gåva brukar vara en stark dragare.



Samexponering

Samexponering är en enkel, men effektiv lösning för att öka försäljningen.

Växt + gödsel + jord är en helhetslösning. Genom att samexponera talar du om för kunden vad den behöver för att lyckas.



Produktplacering

Om du upprepar en produkt flera gånger i kundvarvet kommer du med stor sannolikhet att öka din försäljning eftersom produktplacering lockar till merköp. **Pssst... tänk IKEA och värmeljus**



Utbildande skyltar

Utbildande skyltar är uppskattat av kunden. "Jag trivs bäst i" eller: "Mobackes bästa tips" gör att kunden känner sig trygg med köpet.

Konsumenterna förväntar sig att butikspersonalen har tid att ge inspiration och rådgivning vid behov. Problemet är att de inte alltid har det. Ett sätt att minimera frågor är att använda sig av utbildande skyltar och tips.



INFORMERA

En produkt utan ett pris är ett förlorat köp!
Hasselfors Garden erbjuder
kommunikationsmallar för pris, produkt och
kunskapsinformation genom hela butiken!

Vårt utbud

- Flaggor och banderoller
- Prisblad och skylthållare
- Bordsskyltar och hyllvippor
- Gödsel och premiumställ
- Utbildande broschyrer och informationsblad
- Material till säsonsaktiviteter
- Utbildande L-ställ för produktplacering



Skyltar hjälper kunden välja och ökar
den mekaniska försäljningen

Exempel på informerande skyltmaterial





GÖDSEL | GRÄSMATTA | TRÄDGÅRD

Gödsel för en grön och skön gräsmatta

2 FOR
499,-



PRIS
299,-



PRIS
299,-



PRIS
299,-

Natur

- 100% naturlig gödsel
- Underhållsgödsla för långvarig effekt
- Används mars-juli

Mot mossa

- Naturbaserad gödsel med extra järnsulfat
- Värgödsla på mossig gräsmatta
- Ger snabb effekt

Go!

- Naturbaserad kväve-rik gödsel
- Underhållsgödsla för slitstarkt gräs
- Använd mars-juli







JORD | VÄXTER | KRUKA

Det bästa valet för ekologisk odling i stora krukor

- ✓ Yrkeskvalitet med Rotkraft KRAV-märkt
- ✓ Grov struktur som ger luft till rötterna
- ✓ Till sommarblommor, tomater och chili

3 FOR 279:-
1 FOR 99:-

HASSELFORS
SINCE 1989

ARTSVÄLLE

EKO U-JORD

10 L



TRÄDGÅRDSGÖDEL MÖNDA

Hjälper undermåligt grödligt lårde
 under odlingsperiod. Tryk på svarta
 knappar för att se vilka produkter
 som innehåller gödning. Klicka
 på bilderna för att se bilder
 och beskrivningar av produkterna.



GÖDNINGSTIPS

Pärlor och kottar: 0,5-1 dl
 2-3 g/m²

Pärlor: 1-1,5 dl per påse
 10-15 g/m²

Jordbär: 1-2 dl per påse
 10-20 g/m²

Ull och buketter: Gödla på gräs
 och i blom på 10-15 g/m².
 1-2 dl buketter, 10-15 g/m².
 1-2 dl buketter, 10-15 g/m².
 1-2 dl buketter, 10-15 g/m².

Barnvagn: Gödla på 10-15 g/m².
 1-2 dl buketter, 10-15 g/m².
 1-2 dl buketter, 10-15 g/m².

Gödsel: Gödla på 10-15 g/m².
 1-2 dl buketter, 10-15 g/m².
 1-2 dl buketter, 10-15 g/m².

Pärlor: 1-1,5 dl per påse
 10-15 g/m²


 Allt på bild och bakom
 om du vill se mer.


 Främjar utveckling och
 växt av växterna.


 Främjar utveckling och
 växt av växterna.


 Främjar utveckling och
 växt av växterna.


 Främjar utveckling och
 växt av växterna.


 Främjar utveckling och
 växt av växterna.

HÄSSELFORS

GÅRDEN

GRÖNARE GRÄSMÄTTA

6 enkla steg!

1. Kalkula om du gör nytan själv eller beställer från en gräsmattorleverantör. Här presenterar vi hur du gör det själv och de olika botten- och tegelstenarna.
2. Den temperatursäkra stegen är att lägga ner en gräsmatta som du kan gräsa på från första dagen. Detta innebär att du inte behöver vänta på att botten- och tegelstenarna, även om de är avsedda för att ligga under en gräsmatta, ska ha blivit tillräckligt stabila för att gå på. Detta innebär att du inte behöver vänta på att botten- och tegelstenarna ska ha blivit tillräckligt stabila för att gå på.
3. Den enkla lösningen är att beställa en gräsmatta från en gräsmattorleverantör. Detta innebär att du inte behöver vänta på att botten- och tegelstenarna ska ha blivit tillräckligt stabila för att gå på.
4. Den enkla lösningen är att beställa en gräsmatta från en gräsmattorleverantör. Detta innebär att du inte behöver vänta på att botten- och tegelstenarna ska ha blivit tillräckligt stabila för att gå på.
5. Den enkla lösningen är att beställa en gräsmatta från en gräsmattorleverantör. Detta innebär att du inte behöver vänta på att botten- och tegelstenarna ska ha blivit tillräckligt stabila för att gå på.
6. Den enkla lösningen är att beställa en gräsmatta från en gräsmattorleverantör. Detta innebär att du inte behöver vänta på att botten- och tegelstenarna ska ha blivit tillräckligt stabila för att gå på.





HASSELFORS
GARDEN

MIN KÄRA GRÄSMATTA,
ingen har kittlat min själ
och mina fotsulor
som du...

Grönare gräsmatta med
kvalitetsjord- och gödsel
från Hasselfors Garden.

HASSELFORS
GARDEN

KÄRA GRÄSMATTA

HASSELFORS
GARDEN

Dressjord
Topplagssjord/Gräsmattjord

Blomstrande
Relationer

Grönare gräsmatta med
kvalitetsjord- och gödsel
från Hasselfors Garden.

SÄLJA & PÅMINNNA

Ett gyllene tillfälle att sälja några fler varor som kunden faktiskt behöver är att påminna kunden vid kassan.

Påminn kunden i kassan

1. Exponera säsong produkter nära kassan, det underlättar för kunden att plocka på sig några sista varor om hon har råkat glömma detta.
2. Passa på att ge ett sista råd i kassan, tala exempelvis om att växten kommer i en transportkruka som behöver planteras om i en större vid hemkomst, samt vilken jord och gödsel den behöver för att trivas.
3. För att kunden ska slippa gå hela vägen tillbaka till utemarknaden är vårt tips att ni ställer fram några pallar med U och P-jord som täcker de flesta behov vid kassan.

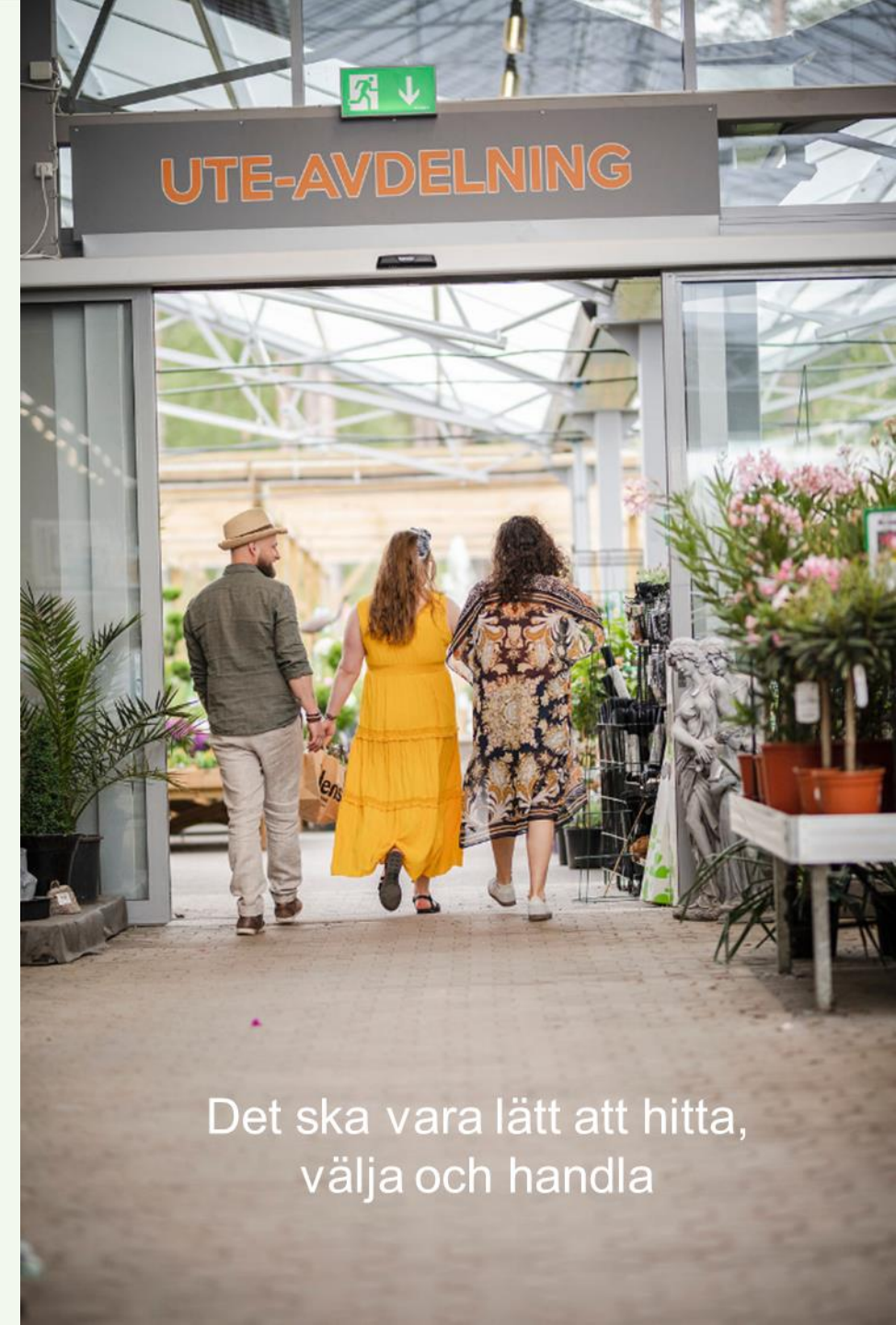


Se butiken genom kundens ögon

Vi har bara våra kunder till låns så länge som vi erbjuder dem ett värde som överträffar konkurrenternas.

Bevara din lokala konkurrenskraft

1. Gå ronden
2. Skapa ett kundråd
3. Låt andra butiker besöka din butik och tvärtom
4. Kommunicera resultatet internt
5. Skapa åtgärdsplaner för framtiden



Det ska vara lätt att hitta,
välja och handla



Era medarbetare är er butiks
viktigaste konkurrensfördel

Bevara din lokala konkurrenskraft

1. Gå ronden

- Gå ronden en gång i veckan med dina medarbetare. Alla avdelningar granskas utifrån uppsatta kriterier.

2. Skapa ett kundråd

- Samla dina bästa kunder en gång per halvår och låt dem komma till tals.
- Gå kundvarvet tillsammans och låt kunderna tycka till. Låt även kunderna komma till tals om din kommunikation på sociala medier och hemsida.
- Skriv ett protokoll och skapa en åtgärdsplan.

3. Kommunicera resultatet internt

- Hitta en struktur för att kommunicera resultat internt, framförallt åtgärda dessa tillsammans med hela butikslaget.

4. Skapa åtgärdsplaner för framtiden

- Genom att lyssna på kunderna får man den absolut bästa kunskapen i hur man skall utveckla butiken.

5. Låt andra butiker besöka din butik och tvärtom

- Bjud in andra butiker, låt dem gå kundvarvet och komma med tips och idéer på vad de ser och saknar. från en annan butik.
- Besök konkurrerande butiker som utvecklat något som ni vill arbeta med i framtiden.



80% av köpbesluten tas i butik. Ni kan i hög grad påverka vad som säljs

VÄLKOMMEN!

Mån-fre
Lördag
Sön & helg

10 - 19
10 - 16
10 - 16

