Holambra 07/08/2017

**Evento: 6° Seminário do Ibraflor**

O IBRAFLOR, Instituto Brasileiro de Floricultura, realizou seu o 6° Seminário no dia 09 de agosto de 2017, em Holambra.

O evento contou com a presença de empresários e representantes de vários segmentos da cadeia produtiva de flores e plantas como: produtores, cooperativas, distribuidores, atacadistas, operadores logístico, varejistas, fornecedores de insumos e serviços.

O presidente do IBRAFLOR, Sr. Kees Schoenmaker, abriu o seminário apresentando os números do setor, dados econômicos, um panorama do cenário do mercado em 2016 e as projeções para 2017, além dos principais pontos relevantes para o desenvolvimento desse setor que movimenta 7,3 bilhões e cresceu de 8% em 2016 com projeção de crescer de 7% a 9% em 2017.

Outros pontos foram abordados pelos palestrantes convidados como: O perfil e comportamento dos consumidores, abordado pelo Sr. Milton Hummel, atual Diretor Geral da Cooperativa Cooperflora, com a palestra “O Novo Consumidor”.

O produtor Eddy Sleutjes, da Sleutjes Azaleias, apresentou a perspectiva do mercado com visão do produtor suas práticas produtivas e ações de marketing que já colocou em prática e as ações que pretende implantar no futuro.

Com a perspectiva do atacadista e operador logístico, o Sr. Marcio Timmermans, da Timlog Logística e Transtim Transportadora falou sobre a importância da profissionalização na logística com caminhões e equipamentos apropriados, da prestação de serviço diferenciada às redes de supermercados, às iniciativas com produtos decorados para as grandes redes varejistas e sua visão de mercado para os próximos anos.

Logo após almoço, o Sr. – William Gomide, proprietário do Garden Center Espaço Botânico em Uberlândia, apresentou as características de um grande Garden Center, suas principais necessidades perante seus fornecedores e as estratégias de marketing para atrair novos e manter clientes.

O Sr. Clovis Souza, proprietário da Giuliana Flores, a maior plataforma *on line* de vendas de flores no Brasil, contribuiu contando sua história e trazendo sua experiência com esse novo canal de venda. Segundo Clovis, “ainda há muito a ser explorado em vendas *on line,* com flores no Brasil”. A tecnologia e a plataforma *ecommerce* alavancou o crescimento das vendas começando com apenas um arranjo vendido no primeiro mês, já no segundo conseguiu vender quatro pela internet. Entendeu que esse novo modelo de negócio seria uma grande oportunidade e persistiu. Hoje vende para todo Brasil pela internet, também mantem sua loja física em São Paulo, uma floricultura tradicional, que segundo Clovis é sua paixão.

Outro importante elo dessa cadeia produtiva de flores são os decoradores e artistas florais. Representando esses profissionais e empresas especializadas o proprietário da Harley Vix Costa Arquitetura e Cenografia de Pouso Alegre,MG. Decorador e arquiteto se intitula um “Realizador de Sonhos” das suas clientes. Harley apresenta suas principais estratégias de negócio: paixão pelo que faz, criatividade aliada a produtos de extrema qualidade. Deixando a mensagem sobre a importância e cuidado com a qualidade e os detalhes em todos os pontos da cadeia produtiva, desde o produtor, a logística a concepção dos eventos até a criação arranjos florais nos mínimos detalhes.

Fechando o Seminário, o Sr. Francisco Hirota, da rede Hirota Supermercados de São Paulo, apresentou a visão do supermercadista e os desafios desse segmento. Relatou que para fortalecer a venda de flores em suas lojas trouxe seus colaboradores, gerentes para conhecer a produção.

em Holambra e conclui que as flores além de trazer uma energia positiva e beleza para suas lojas também contribuem positivamente para o resultado da rede Hirota.

O próximo seminário do IBRAFLOR já está marcado, será 7**°** Seminário

IBRAFLOR e acontecerá dia 08/08/2018. Maiores informações no site do IBRAFLOR. http://www.ibraflor.com

**Informações:**

**Adriana**

**IBRAFLOR**

**19 99102-6014**

**ibraflor@ibraflor.com**