

Bliv en del af Interflora Danmark



"Jeg synes, det er en god deal at være Interflora-partner. Blandt andet får jeg en synlighed, som gør, at der også kommer ordrer ind fra andre steder end lokalområdet. Jeg har før arbejdet i en anden blomsterbutik, som også var partner hos Interflora, og jeg har kun haft gode oplevelser med det. Derfor var der ingen tvivl, da jeg overtog min egen butik Viola Blomster."

LISETTE BJERG, VIOLA BLOMSTER, NØRRE SNEDE,
INTERFLORA-PARTNER SIDEN 2021



"Da jeg startede for 17 år siden, fik jeg anbefalet Interflora som en god mulighed, der bl.a. kunne præsentere min butik bedre. Allerede efter 2-3 måneder kunne jeg mærke, at jeg fik flere kunder, flere ordrer og mærkede generelt en større tillid til os. Så det har givet rigtig gode resultater."

MOHAMMAD DARAFSHI, MÅGEGÅRDENS
BLOMSTER, KØBENHAVN OG SØBORG,
INTERFLORA-PARTNER SIDEN 2008

Introduktion

”Sig det med blomster”. Det er nok det, de fleste forbinder med Interflora, som efterhånden har været så længe i Danmark at få kan huske dengang, vi ikke var her. Faktisk har vi eksisteret i snart 100 år, og uden at prale (særlig meget), så er vi faktisk temmelig stolte af at have været markedsleder i alle disse mange år.

”Med et partnerskab hos Interflora har vi i Blomsteriet fået et kvalitetsstempel af en verdenskendt kæde, og det er vi meget glade for. Genkendeligheden, der er i brandet Interflora, er meget værdifuldt. Når jeg tænker Interflora, er det min opfattelse, at det ikke bare lige er noget, alle får lov til.”

KENNETH LYNGE KRISTOFFERSEN, BLOMSTERIET,
ASNÆS, INTERFLORA-PARTNER SIDEN 2021

Alle kender Interflora. Eller mere præcist kender 99 ud af 100 danskere Interflora og sætter lighedstegn mellem os og levering af personlige og smukke blomster- og gavehilsner. Sagt med andre ord, så er meget få i tvivl om, hvor de skal gå hen for at få sendt en smuk buket blomster til en, de holder af eller, når en begravelse skal være det smukke farvel.

Og måske mere vigtigt, vores kunder er endog meget tilfredse med den service og de produkter, de køber hos Interflora. Det ved vi, fordi vi måler på det hele tiden. Hver dag faktisk. Og glade kunder kommer igen og giver glade Interflora-partnere, som får flere ordrer og en bedre forretning.

Vi vil her fortælle dig mere om Interflora, og hvorfor du bør overveje at blive en del

af vores butiksnetværk, som i dag består af florister over hele landet.

Interflora – helt kort

Interflora Danmark A/S er en del af Interflora, som er en verdensomspændende organisation, der leverer personlige og unikke blomster- og gavehilsner på tværs af landegrænser. Interflora Danmark driver en webshop på Interflora.dk, hvor kunderne kan købe blomsterbuketter, chokolade, vin og specialiteter til lokal og personlig levering gennem vores butikker over hele Danmark.

Online-fordel til fysiske butikker

De fleste, som driver en forretning i dag, ved at detailhandlen er udfordret. Kigger vi ned ad hovedgaderne rundt omkring i Danmark, så dukker der flere og flere ’Til leje’ skilte op i vinduerne, og der går længere og længere tid, før nye indflyttere slår dørene op igen.

Det kan være oplagt at se internethandel som en af de skurke i spillet, som gør, at folk bliver bagved skærmen hjemme på sofaen, når de skal købe ting. Men det gør vi ikke i Interflora. Tværtimod har vi gjort en dyd ud af at bruge styrken i det bedste fra vores smukke butikker og venlige personale, og kombinere det med det stærke salgsredskab, der ligger i internettet. På den måde er hele Danmark kunder i den enkelte Interflora-blomsterbutik, kan man sige.

Men en ting er nettet og de muligheder, Interflora kan tilbyde der. Der ligger nemlig et væld af andre styrker i fællesskabet Interflora.

”Vi tør at tage chancer og Interflora giver os mulighed for at tage chancer. Vi ved, at der kommer en række faste ordrer ind dagligt, som giver et flow i vores blomster. Det giver os økonomisk overskud til at købe blomster, vi ellers havde styret uden om.”

LARS SIMONSEN, HADSTEN BLOMSTER, INTERFLORA-PARTNER SIDEN 1999

Gode grunde til at vælge Interflora

- ✿ Danmarks mest kendte blomster- og gavehilsenkæde med 99% kendskabsgrad
- ✿ Branchens bedst sælgende, innovative og hurtigste webshop samt mobiloplevelse
- ✿ Dokumenteret ordre-fremgang og øget trafik i din butik
- ✿ National og prisvindende markedsføring via TV, sociale medier m.m.
- ✿ Hjælp til lokal markedsføring – egne webshops, lokalannoncer, plakat-pakker m.m.
- ✿ Eksklusivt og prisvindende sortiment af gaveartikler, heriblandt egne eksklusive premium brands indenfor øl, gin, chokolade, specialiteter m.m.
- ✿ Professionel kundeservice og florist-hotline samt egen IT-afdeling
- ✿ Årlige regionsmøder om nye tiltag samt mulighed for at møde andre Interflora-partnere
- ✿ Kørende blomster-uddannet butikskonsulent
- ✿ Centrale leverandør- og indkøbsaftaler med garanteret bedste priser og avancer
- ✿ Leverandørbesøg i butikker



Sammen står vi stærkest



Vores netværk af Interflora-butikker bruger dagligt vores velfungerende og ambitiøse hovedkontor i Vallensbæk, hvor et hold af handlings- og serviceorienterede medarbejdere står klar til at hjælpe vores tilknyttede partnere, når der er brug for det. Det er også her vores kundeservice er placeret, og som både Interflora-butikker og kunder kan rette henvendelse til, hvis de har spørgsmål til en ordre.

Det er også på vores hovedkontor, man finder vores stærke og innovative IT-team, der sørger for, at hele Interflora konstant er på forkant med den teknologiske udvikling. Vores hotline yder fuld support til den PC og printer, du får stillet til rådighed med alt, hvad dertil hører af internetopkobling og e-mailadresser. Benytter du dig af vores hjemmesidetilbud med egen webshop, yder hotline også support hertil. Det er vores partnere glade for, så kan de nemlig koncentrere sig om det, der er vigtigst for dem.



Du har sikkert set nogle af vores prisvindende reklamefilm på TV, som vores interne marketing-team har udviklet sammen med nogle af landets bedste bureauer. Synlighed er vigtig for Interflora, så derfor sætter vi en ære i at skabe smuk og smagfuld markedsføring, der både kan virke i landsdækkende medier, men også i den enkelte butik.

Herudover stiller Interflora også andre specialiserede funktioner til rådighed for sine partnere. Det drejer sig bl.a. om dygtige indkøbere, der sørger for at indgå fordelagtige indkøbsaftaler på alt lige fra blomster til forsikringer samt erfarne butikskonsulenter, der hjælper partnerne med at gøre deres butikker så salgsklare som muligt. Interflora har også en logistikafdeling, som hele tiden arbejder på at gøre leveringen af buketter og gavehilsner så up-to-date og effektiv som overhovedet muligt samt en økonomiafdeling, der sørger for, at det hele hænger sammen.



Det er blot nogle af de styrker, vi finder i at være mange sammen i Interflora-kæden og i et internationalt netværk med mere end 140 lande. Men lad os prøve at være mere konkrete på, hvad du får ud af at være med i Interflora.

En god forretning

En af de vigtigste grunde til at overveje at blive en del af Interflora er, at det er en god forretning at være med i vores kæde. Med andre ord så får du langt flere indtægter end udgifter ved at være en del af Interflora. Og fordi vi er en kæde med mange år og erfaringer på bagen, så er det faktisk noget, vi kan dokumentere.

Når du starter i Interflora, beder vi dig om at investere i en sortimentspakke, som gør dig i stand til at kunne sælge vores varer fra den dag, du kan kalde din butik for en del af Interflora. Du får nemlig ordrer fra dag et. Derudover betaler du et mindre depositum, som du får tilbage, hvis du skulle vælge at forlade Interflora.



”Vi har en god energi os medarbejdere imellem, og er gode til at arbejde systematisk. Det er Interfloras IT-systemer gode til at understøtte. Hver dag, når jeg møder ind, sætter jeg mig ved computeren og printer ordrer ud, som mine blomsterbindere og jeg tager os af. Udover at understøtte vores arbejdsgange, så giver det en ro at vide, at der er en fast indtægt, som giver os mulighed for at have et større sortiment og friskere blomster, til glæde for kunderne.”

SIGNE CLAUSEN, DEN GRØNNE BUTIK, NÆSTVED, INTERFLORA-PARTNER SIDEN 2014



”Hos Interflora bliver vi hele tiden opdateret og godt klædt på. Vi får ny inspiration, nye ideer og nye produkter – ikke bare blomster, men også når det gælder chokolade og andre gaver.”

MOHAMMAD DARAFSHI, MÅGEGÅRDENS BLOMSTER, KØBENHAVN OG SØBORG, INTERFLORA-PARTNER SIDEN 2008



Hvorfor Interflora?

Der er i dag Interflora-butikker over hele Danmark. Nogle har været med længe, andre er mere nye i kæden. Vi taler meget med alle vores florister, og derfor ved vi ret præcist, hvad du kan forvente at få af nye ordrer, når du bliver en del af Interflora. Du er meget velkommen til at tage fat i Interflora på interflora@interflora.dk, hvis du vil høre, hvordan niveauet ligger i dit område.

Og det er ikke kun på indtægtssiden, at du kan forvente at få kontante fordele ud af dit partnerskab med Interflora. I Interflora Danmark gør vi os umage for altid at sikre indtjeningen til vores florister. Derfor anvender vi vejledende styklister, som er nøje kalkuleret ud fra en fastsat mark-up på indkøbsprisen af stilke.

Derudover tager Interflora Danmark, i modsætning til andre nationale og internationale blomsterkæder, hensyn til floristernes indtjening ved udsving i indkøbspriser på stilke. Priserne reguleres således ugentligt ud fra gældende priser hos Interfloras leverandører, så du får den bedste pris.

Forventninger begge veje

At være så kendte, som vi er i danskernes bevidsthed, giver os en masse fordele, fordi kunderne ved, at de får en god kvalitet og kundeoplevelse, uanset hvor de møder vores logo. Men det stiller også nogle krav til os som kæde og til vores tilknyttede florister.

Derfor vil du også, som en del af Interflora, opleve at vi i Interflora har nogle forventninger til hinanden. Vi er i Interflora for at hylde det flotte blomsterhåndværk og for at sende flotte gavehilsner på vegne af vores kunder. Men vi lever og ånder også for at skabe gode kundeoplevelser – både i butikkerne og online, og vi vil drive en forretning i vækst. Det er sådan, vi tænker i Interflora, og vi er på udkig efter fremtidige partnere, der ser tingene på samme måde.

Sådan kommer du på vinderholdet

- 1** Kontakt Interflora på interflora@interflora.dk
- 2** Du modtager og udfylder et ansøgningsskema
- 3** Godkendelsesproces i ledergruppe
- 4** Vores butikskonsulent kommer på besøg i din butik
- 5** Godkendelse
- 6** Indgåelse af samarbejdsaftale
- 7** Velkomstdag hos Interflora for nye florister
- 8** 6 måneders prøveperiode
- 9** Endelig godkendelse

Fem hurtige spørgsmål og svar

Hvor mange ordrer får jeg ved at være med i Interflora?

Ved at tilgå vores store database med ordrehistorik i specifikke områder, kan vi give kommende florister en idé omkring, hvad de kan forvente sig ordremæssigt i det område, de skal dække. Vi tager selvfølgelig en snak med floristen, så vi tilpasser mængden af ordrer bedst muligt til floristens kapacitet.

Kan alle blive en Interflora-butik?

Alle florister – uanset størrelse eller beliggenhed – kan søge om at blive en del af Interflora. Blot er det et krav, at der i butikkens åbningstid er fagudlært personale til stede.

Er det stadig min forretning, hvis jeg går ind i Interflora?

Ja, det er det. Du indgår blot en samarbejdsaftale med Interflora.

Skal jeg lave min forretning om, når jeg bliver en del af Interflora?

Nej, det skal du ikke. Når du er en del af Interflora, er der et sortiment, du skal udbyde, og du skal have en facadeløsning, hvor Interflora-logoet optræder tydeligt samt kølerum eller aircondition i butikken. Men ellers bestemmer du selv, hvordan din butik tager sig bedst ud overfor dine kunder.

Skal jeg holde længere åbent, når jeg er en del af Interflora?

Interfloras butikker har som minimum åbent kl. 10-17 på hverdage og kl. 10-12 på lørdage. Ønsker butikken en fast lukkedag mandag, tirsdag eller onsdag, aftales dette med vores kundeservice. På de store mærkedage som Mors Dag, Fars Dag og Valentinsdag udvider vi bestillingstiden, så vi kan efterleve efterspørgslen og sørge for, at kunderne får en god service.



”Det hjælper meget på omsætningen og resultaterne at være en del af Interflora. Jeg vil sige, at i starten er der omkostninger ved at komme med, men det kan virkelig betale sig.”

MOHAMMAD DARAFSHI,
MÅGEGÅRDENS BLOMSTER,
KØBENHAVN OG SØBORG,
INTERFLORA-PARTNER
SIDEN 2008



”Det går rigtig godt for vores butik Blomsteriet. Vores dygtige blomsterdekoratører giver den gas, og på de gode dage omsætter vi for tre gange så meget, som vi gjorde før vi blev en del af Interflora.”

KENNETH LYNGE
KRISTOFFERSEN, BLOMSTERIET,
ASNÆS, INTERFLORA-PARTNER
SIDEN 2021

Kontakt- information

Hvis du er interesseret i at høre mere om at blive en del af Interflora, er du meget velkommen til at kontakte os på interflora@interflora.dk.



***"Lad mig sige det på den her måde:
Jeg startede med Interflora, og jeg slutter
med Interflora."***

MOHAMMAD DARAFSHI, MÅGEGÅRDENS BLOMSTER,
KØBENHAVN OG SØBORG, INTERFLORA-PARTNER SIDEN 2008



***"Internettet bliver vigtigere og vigtigere i
vores markedsføring. Hvis vi ikke var en del af
Interflora, ville vi ikke have en jordisk chance
for at drifte en webshop på det niveau, der
kræves i dag. Den generer det antal ordrer, vi
har brug for, for at kunne bibeholde vores store
udvalg og kundetilfredshed, som gør det sjovt
for os at drive blomsterbutik. Derfor er der
ingen tvivl om, at det er en kæmpe fordel at
være en del af Interflora-samarbejdet."***

LARS SIMONSEN, HADSTEN BLOMSTER,
INTERFLORA-PARTNER SIDEN 1999



***"Det bedste ved at være florist er at glæde
andre. Ganske vist gør vi et stort og til tider
hårdt stykke arbejde, men når jeg tænker
på, hvad buketten eller dekorationens
formål er, er det det hele værd."***

SIGNE CLAUSEN, DEN GRØNNE BUTIK, NÆSTVED,
INTERFLORA-PARTNER SIDEN 2014

