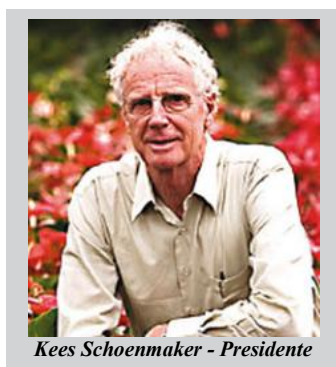




INFORMATIVO

Abril de 2018 - ANO 09/ VOL. 83



Kees Schoenmaker - Presidente



No dia 13 de Março realizamos a nossa primeira Reunião Executiva do ano e um dos pontos altos destas reuniões foi à análise do mercado de flores cortadas, plantas em vasos e de produtos destinados para jardinagem. Nestes dois meses e meio percebeu-se que:

- As vendas vão muito bem em datas especiais. Por exemplo, Dia Internacional da Mulher, foi ótimo e gerou uma expectativa muito boa para o Dia das Mães. Tanto para flores cortadas quanto para plantas em vasos.
- Na época “normal” as vendas de plantas em vasos e, especialmente orquídeas, e suculentas entre outras estão indo bem. O mesmo, entretanto, não pode ser dito de flores de corte.
- As Floriculturas e Garden Centers relatam “altos e baixos”, ou seja, uma hora indo bem (Data Especial) e outra hora indo apenas regular.
- Por outro lado os supermercados relatam que as vendas são constantes e muitas vezes a venda na mesma loja tem aumentado se comparado no mesmo período do ano anterior.
- As vendas de plantas para jardinagem tem sido irregular, dependendo muito de projetos especiais ou empreendimentos imobiliários de grande porte.
- Fora as duas cooperativas maiores o recebimento dos clientes não tem sido fácil e os prazos ficaram longos e a inadimplência aumentou.
- A nível de varejo, na mesma cidade há empresas que estão indo bem, outras nem tanto.

Na mesma semana ocorreu o Veiling Market e a Feira de Oportunidades organizadas pela Cooperativa Veiling Holambra e a Cooperflora e voltados especialmente para realizar pré-vendas para o Dia das Mães. Nos dois casos as vendas foram excelentes uma vez que tanto atacadistas quanto o varejo estavam muito confiantes, baseados no sucesso do Dia Internacional da Mulher.

Como interpretar estes relatos? Que impacto a Copa do mundo vai ter nos nossos negócios? Será que as eleições podem aumentar o sentimento de insegurança nas classes A, B e C? Será que as nossas vendas vão sentir isso? Cada um deve definir a sua estratégia respondendo estas e outras indagações, mas os relatos indicam que ainda não podemos falar numa melhora constante nas vendas e tudo indica que esta instabilidade pode continuar neste e no próximo ano.

O que chamou a atenção nas feiras é a boa qualidade dos produtos. Todos nós sabemos que um produto de excelente qualidade vai ser comprado e acha seu lugar no mercado!



O que tenho percebido é que a diferença entre um produto de excelente qualidade e um produto apenas regular é enorme! Por sua vez o custo para produzir um produto com uma excelente qualidade comparado com um produto um pouco inferior, é praticamente igual. Portanto, vale à pena insistir em ter produtos de alta qualidade e fazer os investimentos necessários...

Outro ponto que acho interessante destacar é que estive visitando a Holambra e região (na semana passada) um repórter da mais famosa revista especializada de flores e plantas da Holanda. Uma das suas especialidades é analisar e acompanhar o funcionamento dos Veiling na Holanda e outras partes do mundo. Uma das coisas que chamou a atenção para ele foi que as oportunidades e condições de grandes e pequenos produtores são iguais, diferentemente do que acontece na Holanda. Esta foi uma das muitas coisas boas que ele viu e ouviu!

Por outro lado tomou conhecimento também da burocracia existente no Brasil e que está cada vez maior, sufocando as empresas.

Reduzir estas “burrocracias” é uma das grandes tarefas e desafios do Ibraflor, e ainda bem que temos obtido sucesso, porém nem de longe com a rapidez desejada... infelizmente!

Um abraço cordial e até o próximo mês!

Kees Schoenmaker - Presidente

Seminário Ibraflor – Onde as Ideias Florescem

SAVE THE DATE



7ª Edição

Seminário Ibraflor

**Tecnologia e
Inovação**

Na Cadeia de Flores e Plantas
08/08/2018 - Holambra/ SP

AGENDA DE REUNIÕES EXECUTIVAS 2018

23 de Maio – Assembleia Geral Ordinária às 14h – Local: a definir

08 de Agosto – 7ª Edição do Seminário IBRAFLOR em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

09 de Agosto - Reunião Executiva às 08h30 em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

28 de Novembro - Reunião Executiva às 14h em Holambra/ SP - Espaço Cultural Terra Viva

AGENDA DE REUNIÕES DA CÂMARA – 2018 - 25/07 – 21/11

As Reuniões se iniciam sempre às 14h. no Auditório Menor, Sobreloja do Ed. Sede do MAPA, Brasília/DF).

<http://www.agricultura.gov.br/camaras-setoriais-e-tematicas>

Prezados Associados,

Fechamos a nossa Edição de Abril! Passamos carnaval, Dia da Mulher e já estamos na Páscoa... o tempo realmente esta voando! Esta semana me dei conta que faltam apenas 4 meses para o nosso Seminário! UAU... realmente se a gente não se organizar acaba se perdendo nas datas, não é mesmo?

A edição de Abril traz a cobertura do Veiling Market, evento organizado pela Cooperativa Veiling Holambra e esta edição bateu recorde de público e expositores, a próxima edição acontece em Setembro e vale muito a pena fazer uma visita, pois os produtores apresentam lançamentos, apontando tendências e priorizam as negociações comerciais em médio e longo prazo. Temos também uma entrevista com Marcelo Peruzzo sobre comportamento de consumo (bastante interessante), matéria do Augusto Aki sobre ser ou não ser um Atacadista, o radar dos nossos Associados, eventos nacionais e internacionais, anúncios e muito mais! Vale a leitura!

Nossa **Primeira Reunião Executiva** foi realizada na segunda semana de março e deixo abaixo alguns dos encaminhamentos:

- A ESPM Jr. deve nos apresentar (agora no início de abril) a proposta de trabalho para a realização de uma pesquisa de consumo. O objetivo principal além de conhecer melhor o consumidor é de trabalhar massivamente (a partir do próximo ano) com a data do Valentine's Day (trago mais informações na próxima edição);
- Estamos também negociando com o SESCOOP a atualização do nosso Diagnóstico! Se tudo correr conforme planejado a atualização sai ainda este ano;
- Fechamos nosso Balanço Contábil de 2017 que será apresentado na AGO de 23/05;
- Fechamos a Programação do Seminário 2018 (segue na página 4). Estamos trabalhando com a criação de folder's para divulgação no Boletim, Site e Mídias Sociais.

Estaremos atualizando o andamento sempre por aqui no Boletim. Acompanhem!

Boa Leitura! Espero que apreciem!

Adriana Rosa
Coordenadora Executiva do IBRAFLOR





Seminário Ibraflor – Onde as Ideias Florescem

7ª Edição 08/08/2018 - Holambra/ SP

PRÉ-PROGRAMAÇÃO (a mesma ainda poderá sofrer alterações):

08h:00 – Recepção.

08h:30 - Abertura – **Kees Schoenmaker - Presidente do IBRAFLOR.**

08h:45 – Inovação e Tecnologia – por Luis Rasquilha. Formação em Comunicação, Marketing, Administração, Empreendedorismo e Gestão da Inovação, Criatividade e Design Thinking. 20 anos de experiência em consultoria nas áreas de comunicação, marketing, estratégia, futuro, tendências e inovação com atuação na Europa, EUA, África e América do Sul. Professor convidado em Universidades e Business Schools em Portugal, França, Bélgica, Holanda e Brasil. Autor e co-autor de 20 livros técnicos sobre Marketing, Comunicação, Branding, Futuro, Tendências e Inovação.

10h:00 – Coffee Break.

10h:30 – Apresentação e Discussão dos Elos, com base nas questões abaixo:

- 1) Com o objetivo de conquistar novos mercados/ clientes, quais são as inovações/ estratégias que Você tem utilizado? Pontue as inovações e motivos.
- 2) Quais os gargalos encontrados? Que sugestões concretas Você tem para os presentes?

- **10h30 as 11h15:** Breeder
- **11h15 as 12h00:** Produtor

12h00 – Almoço.

- **13h30 as 14h15:** Garden
- **14h15 as 15h00:** Atacado

15h00 - Coffee Break.

Novos Mercados

- **15h30 às 16h15:** Paisagismo – Cidade Verde
- **16h15 às 17h00:** Paisagismo – Empreendedorismo e Jardins Verticais

17h00: Considerações e Direcionamentos para o Planejamento Estratégico de 2019 – Por **Kees Schoenmaker**.

17h:30 – Encerramento e Coquetel servido até às 19h00.

Reunião da Diretoria Executiva



Renato Opitz (Presidente da Câmara Setorial de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo e Diretor de Marketing e Comunicação do IBRAFLOR) - “Ainda é difícil medir porque o mercado está muito estável conforme a maioria aqui tem relatado. Hora vai bem, hora vai mal, porém nas últimas semanas o mercado pegou fôlego e esperamos que assim continue”.

Newton Erbolato Júnior (Produtor, Permissionário do Mercado de Flores da Ceasa Campinas e Diretor da Região Sudeste – IBRAFLOR) – “Para o mercado de Flores da Ceasa Campinas o primeiro trimestre foi negativo em 10% (em volume) e positivo em + 5% (em valor comercializado). O Mercado da Ceasa como um todo tem obtido quedas significativas e em especial a flor de corte que está em -27%. Os permissionários estão com boas expectativas para abril. Para o paisagismo a queda acompanha os demais segmentos e chega aos 25%, este elo do setor demorou pra entrar na crise e provavelmente deve demorar um pouco mais para sair... levaremos aí mais uns 2 anos com os pés no freio e bem atentos”.

Kees Schoenmaker (Produtor da Cooperativa Veiling Holambra e Presidente do IBRAFLOR) – “Referente ao Grupo Terra Viva estamos com uma margem de crescimento de 15%, estamos satisfeitos e muito confiantes para que 2018 seja um ano bom”.

Rene Afonso Mahnke (Produtor e Diretor da Região Sul – IBRAFLOR) – “Janeiro e Fevereiro foram difíceis com índices relativamente baixos. O clima está seco e quente e isso atrapalha muito a nossa produção. Aos poucos estamos mudando para plantas envasadas e de menor porte para atingir um novo mercado.”

William José de Wit (Produtor da Cooperativa Veiling Holambra e Tesoureiro do IBRAFLOR) – “Janeiro foi muito bom, fevereiro foi fraco, mas a média acumulada está melhor que 2017. Dia da Mulher foi muito bom, melhor do que eu realmente esperava, mas acredito que pelo simples fato de não ter coincido com o carnaval. Tenho boas expectativas para o Dia das Mães e Namorados, o mercado está otimista”.

Walter Luis Winge (Proprietário da Floricultura Winge, Vice Presidente do IBRAFLOR e da AFLORI RS) – “Estive a uma semana visitando vários produtores de Santa Catarina e percebi que o ano começou em marcha lenta, agora depois do carnaval as vendas começaram a melhorar, mas muito lentamente ainda. Para a Winge os meses de janeiro e fevereiro foram bem em vendas, tivemos algumas vendas corporativas interessantes, e o evento realizado ano passado em parceria com a STHIL nos trouxe novos clientes. Nossa expectativa para as próximas datas (Dia das Mães e Namorados) são boas, agora o segundo semestre é incerto, pois com Copa e Eleições o mercado pode dar uma estagnada”.

Manoel Oliveira (Produtor da Cooperflora, Diretor Técnico do IBRAFLOR e Presidente da Câmara Setorial Federal de Flores e Plantas) – “Em Andradadas (MG) o dia a dia tem sido bastante preocupante, janeiro e fevereiro foi muito ruim e isso não é novidade, pois estamos assim há dois anos, 2016 e 2017, mas os insumos e mão de obra estão muito acima e isso mata o produtor. Um fato que me deixa bastante preocupado é a baixíssima produtividade de Rosas que tem atualmente o menor índice registrado em 18 anos. Temos que mudar isso”.

William Barsanulfo Gomide (Espaço Botânico Plantas Ornamentais Ltda. – Uberlândia MG e Secretário do IBRAFLOR) - “Fechamos mal 2017, pois dezembro foi muito ruim. Janeiro foi bom e fevereiro também e o mês de março ainda não está legal no varejo, o ticket médio reduziu muito. O que nos ajuda (e muito) são pequenos projetos em condomínios residenciais, projetos fechados no ano passado”.

Thomas Reeves (Produtor da Cooperativa Veiling Holambra (naturAYO e Diretor da Região Nordeste – IBRAFLOR) – “Minha empresa foi bem em janeiro e fevereiro, Dia da Mulher não foi bom, pois meu produto (cactos e suculentas) não é o foco da data. Ano passado estivemos participando como expositor na TPIE (Flórida/ EUA) é um mercado que busca plantas com baixa manutenção e o meu produto hoje lá fora é muito requisitado. Meus maiores concorrentes hoje (Tailândia e Costa Rica) estão com dificuldades e estou aproveitando este momento. Quero destacar também que em breve nosso Estado, o Ceará, terá um Mercado de Flores na praça Joaquim Távora, localizada em bairro homônimo de Fortaleza, a ideia faz parte do conjunto de ações integradas entre Governo do Ceará e Prefeitura de Fortaleza, por meio do projeto “Juntos por Fortaleza”.

Seja um licenciado:

<http://franquia.balaodainformatica.com.br>



Balão da®
Informática.com.br

MAIOR REDE NO SEGMENTO DE LOJAS DE
INFORMÁTICA DO BRASIL. MAIS DE DUAS DÉCADAS
DE EXPERIÊNCIA



CARTEIRA DE CLIENTES
NACIONAL

MARCA CONHECIDA POR
TODO O PAÍS

SÓLIDO E RENTÁVEL

Modelo de negócio seguro, enxuto e altamente rentável!

SÓLIDAS PARCERIAS COMERCIAIS

Firmamos parcerias sólidas com os principais fabricantes e distribuidores do Brasil.

UMA MARCA RECONHECIDA

Marca referência de tecnologia em todo o país!

ARQUITETURA SUSTENTÁVEL NO PARTAGE SHOPPING BETIM: INAUGURAÇÃO DE JARDIM VERTICAL

Em meio ao cenário comum do corredor de um shopping, um jardim vertical chama a atenção. Desde o início do ano, quem passa pelo terceiro piso do Partage Shopping Betim se encanta com um painel verde de 42 m² entre as fachadas das lojas. Com 12 metros de largura e quase quatro de altura, 850 vasos de plantas formam um mosaico verde, com curvas que remetem as montanhas de Minas Gerais.

O jardim foi montado como um verdadeiro quebra-cabeça no qual cada vaso foi instalado individualmente. Utiliza um inteligente sistema de irrigação, programado para não desperdiçar água, uma vez que tem gotejadores individuais. Além de contribuir para a produção de oxigênio, o painel verde filtra poluentes, ajuda a diminuir a temperatura e a poluição sonora.

“O jardim vertical é um ótimo exemplo de arquitetura sustentável, já que combina beleza e respeita o meio ambiente. Paredes verdes são tendência no mundo. Diante disso, trouxemos o conceito para dentro do mall. O Partage shopping Betim é o primeiro do estado a ter um jardim vertical desse modelo”, explica Rodrigo Pereira, superintendente do mall.

O jardim vertical está localizado no terceiro piso, próximo a uma das entradas à Praça de Alimentação. O Partage Shopping Betim fica na Rodovia Fernão Dias, BR-381, Km 492, em Betim.

Fonte: <https://goo.gl/cPkku2>



KEUKENHOF: O JARDIM DA EUROPA

O maior parque de flores do mundo é também uma das principais atrações turísticas da Holanda.

Localizado em Lisse, a menos de uma hora de Amsterdã, Keukenhof é uma das principais atrações turísticas da Holanda e o melhor lugar para admirar um dos ícones do País: a tulipa.

Conhecido como “Jardim da Europa”, o parque exibe também as cores da primavera com seus jacintos, narcisos, orquídeas, rosas, cravos, íris, lírios e muitas outras espécies que compõem o canteiro. O Parque está aberto para visita em sua 69ª Edição e vai até o dia 13 de maio.

Saiba mais: <https://goo.gl/6aQX22>





QUER SER UM ATACADISTA?

Tenho recebido muitas consultas de produtores que estão aumentando suas vendas diretas a floristas e querem começar linhas de atacado de flores. Há também os casos de ex-funcionários de atacadistas ou de produtores que enxergam uma oportunidade nesse ramo.

Assim, separei algumas considerações para ajudar na decisão:



1) Na década de 90, quando o Veiling Holambra surgiu, muitas pessoas da cidade de Santo Antônio de Posse (em frente da Holambra), aproveitaram a oportunidade e abriram atacado de flores. Quase todos se deram bem. Na época, ter acesso ao produto era o mais importante. Infelizmente, a maior parte não teve uma boa gestão, e com o transcorrer do tempo, a maior parte acabou saindo depois do mercado.

2) Acesso ao produto não é mais uma vantagem competitiva. Devido aos grandes atacados regionais, a distancia e a venda pela web, esse mercado está muito mais competitivo. Ainda há espaço para linhas, mas sobretudo nas regiões menos povoadas por lojas (sul da Bahia, sul do RJ). Assim, se for abrir uma linha tome cuidado com essas duas máximas:

- a. O cliente sempre irá dizer que se interessa em comprar
- b. Os melhores clientes já têm muitos fornecedores e sabem pressionar os novos (não sendo assim lucrativos)

3) A maior parte das lojas raciocina a compra de produtos não pelo preço de compra, mas pela margem que pode gerar. Como a maior parte das lojas não sabe gerar valor, eles caminham naturalmente para comprar o mais barato possível e na mínima quantidade necessária. Da mesma forma o lucro do atacado vem da diferença entre o valor de compra e o valor de venda. Quando as lojas compram o mais barato ele fica automaticamente buscando fornecedores mais baratos (e até produtos de qualidade inferior), para se enquadrar nessa equação. Dessa forma você não terá sucesso no mercado, pois certamente já tem gente melhor que você fazendo isso. Para romper esse ciclo você precisa pensar o contrário – que produto pode ajudar seu cliente a vender por um preço maior? Esse produto ele pode pagar mais e esse produto você pode pagar mais. Não se diferencie pelo preço e sim pela oferta de giro.



- 4) Entre as possibilidades para o pequeno novo atacadista, vejo as seguintes opções:
- Venda de produtos de maior valor agregado, que possam ser de bom giro para as lojas
 - Venda em consignação, pagando comissão sobre vendas para as lojas
 - Pagamento de uma taxa de rebate (bônus para o cliente adimplente)
 - Abrir um Garden Center regional
 - Linhas para o sul da Bahia e sul do RJ
 - Trabalhar com eventos de flores
 - Fazer um site coletivo abrigando suas lojas e auxiliando as mesmas a ter presença digital

Se você quiser ajuda com isso tenho alguns serviços que podem contribuir:

- Consultoria em plano de negócios
- Dossiê atacado de flores EUA
- Consultoria para Garden center
- Consultoria de Presença digital
- Programa Sócio contratado

Veja mais em www.negocioscomflores.com.br

Augusto Aki – augustoaki@dglnet.com.br

- Consultor Marketing e Foco no Mercado- SEBRAE
- Professor do CURSO DE POSTGRADO DE GESTIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING - Argentina.

www.stihl.com.br

É HORA DE



O JARDIM COM STIHL.

Linha jardinagem em 6X SEM JUROS





TENDÊNCIAS DE CONSUMO PARA 2018 NA VISÃO DE MARCELO PERUZZO

Marcelo Peruzzo, um dos maiores nomes da neurociência no Brasil, expõe as principais tendências de consumo. Peruzzo foi o único professor da FGV Management a conquistar nove vezes consecutivas o prêmio de melhor professor em marketing e vendas e é coordenador dos programas de mestrado e doutorado do programa de neuromarketing da Florida Christian University.

1) Quais são as principais tendências de consumo para os próximos anos?

Não tenha dúvida alguma que o consumo de produtos e serviços pela internet é que vai ditar a regra, essencial através de aplicativos móvel. É uma migração lenta e inevitável. Todo varejista deveria aceitar o fato que não utilizar ferramentas de marketing digital para o seu varejo tradicional, é condenar o futuro do seu empreendimento. Minha dica é se aprimorar o mais rápido possível nas estratégias e ferramentas de *inbound marketing* e, com humildade, se tiver dificuldade, contratar alguém que possa auxiliá-lo.

2) Nesse contexto, quais são os desafios do empresário? Como se preparar para o novo perfil do consumidor?

As pesquisas tradicionais de marketing não funcionam mais. É necessário um envolvimento muito mais próximo e amplo com o consumidor, utilizando alta tecnologia como sistema de *Customer Relationship Management* (CRM) e Inteligência Artificial (IA). Os consumidores deixam milhões de rastros nas redes sociais e os empresários que sabem minerar estas informações estão e estarão na frente do mercado.

3) Qual é o papel do líder no desenvolvimento da equipe para atender as novas demandas dos consumidores?

Um líder deve ser acima de tudo preparado para as mudanças. Pode ser que não tenha os conhecimentos e as habilidades que a tecnologia demanda, mas precisa ter a atitude de proporcionar a organização, uma equipe multidisciplinar e preparada para viver essa economia digital disruptiva.

4) Qual é o perfil do público que mais consome e como deve ser a comunicação com esse público?

Este é um paradigma que não existe mais. Basta utilizar algoritmos poderosos de neurovendas para entender o movimento do mercado. Em menos de 24 horas uma empresa pode deixar de existir e outra, de forma explosiva, entra no mercado de maneira extremamente competitiva. O mercado está em constante movimento.

5) O que será oportunidade de investimentos em 2018?

Não tenha dúvida alguma: invista todo o seu tempo disponível em conhecimento nestas três áreas: blockchain, marketing digital e neurociência aplicada à gestão de negócios.



6) Que conselho o senhor daria para um empresário que está iniciando seu negócio?

Antes de iniciar o seu negócio formalmente, faça um teste de mercado estimulando o seu produto no mercado para diversos públicos. É uma forma eficaz de entender a aderência do seu produto ou serviço, sem investir pesado na construção de uma solução, para depois ver o que acontece. O marketing digital permite isso, testar antes de lançar.

7) E para quem já está no mercado há anos?

A única e principal dica: aceite a mudança e transforme em vantagem competitiva. Insistir nos conceitos antigos e se apegar ao tangível e físico, tornam-se a fórmula para que a empresa que viveu anos de glória tenha passos largos à falência. É duro escutar isso, mas é simplesmente a verdade.

8) Qual é o papel da inovação na sobrevivência e na longevidade das empresas, nesses novos tempos marcados pelas incessantes revoluções e saltos tecnológicos?

O papel é de protagonismo. Simplesmente é a tecnologia que demandará as soluções mercadológicas agora e sempre. Volto a repetir, invista o que puder em alta tecnologia com sua equipe, principalmente de marketing e estratégia.

9) Em sua análise no mercado (de uma forma geral) hoje: O empresário deve estar consciente desses desafios? Está adotando medidas para garantir competitividade e sobrevivência de sua empresa?

Empresários da nova geração, como das startups, sim, infelizmente os empresários com o modelo mental do século passado tendem a criar barreiras para o novo, com um sentimento de “Como assim, quer dizer que tudo que eu fiz e sei não vale mais nada?”. Entenda desta forma: tudo que você fez levou você até aqui. Parabéns. Mas o mundo mudou, e não é demérito nenhum aprender e aceitar o novo, pelo contrário, demonstra que o empresário sabe inovar, é rápido e adaptado à nova economia.

Fonte: <http://www.revistavarejobrasil.com.br/>





**FLOR
MART**

FIERA DI PADOVA

A Associação Internacional de Produtores Hortícolas (AIPH) deu a aprovação ao Flormart 2018 para se tornar uma Feira Internacional de Horticultura de acordo com os Regulamentos da AIPH. A Flormart acontecerá em Padova, na Itália, de 19 a 21 de setembro de 2018, e contará com expositores hortícolas ornamentais da Itália e do mundo todo.

AIPH tem o papel de aprovar exposições internacionais de horticultura e promoverá ativamente a participação no evento para seus membros em todo o mundo, o Ibraflor está consultando pacotes de viagens para os Associados (serão enviadas por e-mail e também divulgadas aqui no Boletim). A ideia é participar desta Missão Técnica e avaliarmos a continuidade do Instituto dentro da AIPH.

Comentando sobre a aprovação, Tim Briercliffe, Secretário Executivo da AIPH, disse: “A AIPH está muito satisfeita por ter concedido esta aprovação à Flormart, que é agora apenas a segunda feira a ter conseguido isso. Estamos ansiosos para apoiar este evento em 2018 e estimular o crescimento do setor”.

A visão da Flormart 2018 é de que **o Verde é a cor do Futuro**, por isso o evento contará com um salão de Inovação para as empresas exibirem novos sistemas e tecnologias de produção para agricultura inteligente, regeneração urbana e projetos de cidades verdes e sustentáveis. Será lançado um novo Prêmio focado em Plantas e Árvores, Plantas Jovens, Sustentabilidade e Inovação, organizado em conjunto com a AIPH.

Em nome da Flormart, Andrea Olivi, Diretora da Feira, comentou: “Nossa missão é apoiar a indústria hortícola, melhorando a qualidade, a sustentabilidade e a inovação nas empresas. Trabalhamos em um projeto continuado de promoção do setor durante todo o ano. Organizaremos diversos eventos focados na requalificação urbana na Itália, juntamente com o Ministério do Meio Ambiente italiano, para melhorar a comunicação sobre infraestruturas verdes nas cidades. Reuniões de negócios para empresas italianas e estrangeiras serão organizadas durante o ano em países estrangeiros selecionados para desenvolver oportunidades de mercado. Acredito que a parceria com a AIPH representa um pilar fundamental para o desenvolvimento futuro da exposição e oportunidades de networking em escala internacional”.

**SALONE INTERNAZIONALE FLOROVIVAISMO
ARCHITETTURA DEL PAESAGGIO E INFRASTRUTTURE VERDI**

19-20-21 SETTEMBRE 2018
VERDE È IL COLORE DEL FUTURO



Veiling Market bate recorde de participações trazendo novidades em produtos e serviços

O evento, que fez parte da Semana de Negócios Veiling, registrou a intensa participação de expositores em sua 17ª edição, 30% a mais que no último encontro. Durante os dias 12 e 16 de março, os visitantes puderam participar de palestras, workshops e lançamento de novos produtos, além da negociação de produtos em médio e longo prazo e vendas antecipadas para as principais datas comemorativas do primeiro semestre.

Integrando a Semana de Negócios Veiling, a feira Veiling Market, que está em sua 17ª. edição, deu uma pequena mostra sobre a expectativa de clientes e produtores para 2018. Abrindo o calendário de eventos do setor, nos dias 14 e 15 de março o mercado de flores e plantas pode sentir a “temperatura” do setor, vislumbrando um pouco do cenário comercial do segmento para os próximos meses.

Além das negociações, o evento destacou também flores e plantas que estão entrando no mercado, alternativas em produtos e serviços.

Com duas edições anuais, a feira de negócios tem demonstrado ser um dos principais eventos do setor, por isso esta edição integrou também uma semana inteira dedicada aos negócios e ao empreendedorismo. Segundo Thamara D’Angieri, o setor está crescendo e se transformando. “O panorama comercial mudou muito nos últimos anos, como também o perfil do consumidor. É necessário que as empresas e seus profissionais se adequem a este novo público, dinâmico e ávido por novidades”, comenta a gerente de Marketing e Comunicação da cooperativa.

O departamento comercial considerou muito positivo o volume de negócios efetuados e principalmente a frequência de clientes e visitantes prospectados durante a feira. Durante os dias 12 e 16 de março, os profissionais puderam também participar de palestras e workshops.

No dia 12, a publicitária, professora e conferencista **Eliane El Badouy Cecchettini**, a Badú, abriu a semana com o tema: Embalagem, o vendedor silencioso. Com mais de 30 anos de carreira, a comunicadora expor diversos aspectos que envolvem o desenvolvimento de uma embalagem boa e funcional.

A profissional ainda apresentou outro tema relevante e atual no dia 15: Tirando o melhor das redes sociais, uma das palestras mais concorridas, afinal este é, sem dúvida, uma das mídias mais utilizadas atualmente.

O professor Marcelo Ermini (MBA FGV e ESPM), ministrou no dia 15 de março a palestra Trade marketing e experiência de compra. Trazendo uma visão diferenciada do mercado e do novo consumidor, o consultor de empresas focado em geração de negócios e gestão marketing e vendas, traçou um panorama atual dos canais de venda e de como eles se comportam perante o mercado.

Também durante a Semana de Negócios aconteceu a apresentação no Centro de Testes de técnicas aplicadas aos produtos no pós-colheita. Os visitantes e profissionais puderam acompanhar, e se informar, sobre conservantes e técnicas utilizadas, além de avaliações e diagnósticos referentes ao uso na produção.

Paralelamente ao Veiling Market, foi realizado o workshop **Wedding Experience**. A experiência de criar uma recepção de casamento mais intimista, esta foi a proposta deste workshop que foi realizado nas dependências do Gran Flora. O curador, Raphael Soares e Marina Cimerman, ou Chez Marina, como é conhecida, ministraram este minicurso direcionado especialmente aos profissionais da área. Com uma parte teórica e a montagem prática do evento, os decoradores tentaram passar todas as etapas que envolvem a montagem e criação deste estilo de recepção, uma proposta que está cada vez mais em voga no cenário de festas e eventos.

Flor com Amor – Na manhã da quarta-feira, dia 14, após o intervalo do Klok, foi realizado um leilão beneficente. Mais de 50 sócios produtores doaram flores e plantas para serem leiloadas. O leilão beneficente aconteceu em prol do Lar São Vicente de Paula e também do garoto Murilo, portador de deficiência cerebral. Todos os clientes, presentes na tribuna, puderam participar dos lances e contribuir para esta nobre causa social.

Esta ação fez parte do projeto Flor com Amor, uma iniciativa que visa promover ações sociais dentro de eventos do segmento florista. Nesta oportunidade os valores arrecadados seguirão como contribuições voluntárias que serão revertidas em ajuda humanitária, uma ótima oportunidade de contribuir com as instituições e comunidade de nossa região.

Serviço: A Semana de Negócios Veiling Holambra aconteceu de 12 a 16 de março nas dependências da Cooperativa Veiling Holambra em Santo Antonio de Posse – SP. Anote em sua agenda: o 18º. Veiling Market acontecerá em setembro de 2018, nos dias 19 e 20. Participe!





VEILING MARKET em sua 17ª edição

INFORMATIVO **Ibraflor**

Mais imagens do Evento:



**Veiling[®]
Holambra**

FLORES E PLANTAS ORNAMENTAIS



**A MAIOR COOPERATIVA
DE FLORES E PLANTAS
DO BRASIL**

EVENTO VEILING – FLOWER FASHION

INFORMATIVO **Ibraflor**



Apaixonados por flores e plantas, e por tudo aquilo que elas representam, nós da Cooperativa Veiling Holambra nos propusemos em desenvolver um novo projeto, chamado: ***Flower Fashion***. Resolvemos desenhar e aplicar tal projeto, junto com os curadores Dannilo Camargos, Fábio Borgatto e Telma Hayashi. Assim, a principal ideia foi proporcionar aos presentes à experiência de vivenciar as tendências e ramificações do nosso mercado, visando criar um momento único e inspirador. Para isso, contamos com uma equipe de renomados profissionais - Carol Scaff, Fernando Reame, Monica Rezende e Tanus Saab – que não deixaram por menos em suas composições de mesas postas.

Além disso, a nossa gerente de marketing, Thamara D'angieri, junto com o decorador Dannilo Camargos e a influenciadora Silvia Giacobbe, realizou um bate-papo com a estilista e proprietária da marca PatBo, Patricia Bonaldi, com o objetivo de entender a influência que o nosso mercado possui dentro do mercado da moda. Dessa maneira, concluímos que a moda não está apenas vinculada a maneira de se vestir, e sim a tudo aquilo o que está associado a sua personalidade. Ou seja, receber bem faz parte do mercado fashion. Com isso, notamos que as nossas flores e plantas sempre são tendências e inspirações.

Queremos dividir com vocês imagens que encantam os olhos e interpretam todo o nosso amor por esse evento.





EVENTO VEILING – FLOWER FASHION

INFORMATIVO **Ibraflor**

MESA DE PÁSCOA



MESA INGLESA



MESA PRIMAVERA EUROPEIA



MESA PANTONE





CORES e FORMAS em Flores!
INFINITAS POSSIBILIDADES



E o projeto flor de corte não para! Esses buquês são lindos, não? E é uma proposta para o projeto [#poeticaflores](#), voltado para o autosserviço.

[#fazendavale](#) [#fazendavaloreijers](#) [#projetoFlordecorte](#) [#comamoremcomflor](#) [#buquedeflores](#) [#veilingholambra](#) [#orquhoemserveiling](#) [#floresveiling](#) [#plantasveiling](#)



Ter mais do que só o produto principal no seu negócio ajuda a aumentar o giro de produtos e clientes! Se uma floricultura disponibiliza também vasos, acessórios, placas de jardim, etc., a possibilidade de que seus clientes voltem mais vezes é maior. Capriche no estoque e se prepare para as vendas!

Encontrada em várias floreiras e jardins, as vincas possuem uma gama de cores imensa e exigem poucos cuidados. As flores são delicadas e sempre apresentam o interior em um tom diferente das bordas. A vinca gosta de climas quentes, por isso o verão é a época ideal para cultivá-las. Regue constantemente a planta e use fertilizantes no plantio para que sua vinca cresça saudável 😊



Vinca
cuidados



AQUI É ÉPOCA DE FLORES O
ANO INTEIRO



O que os nossos Associados estão fazendo?

INFORMATIVO **Ibraflor**



O romantismo está no ar,
o outono chegou.

20/03 - Início do outono



*Páscoa
Florida*

Seu almoço fica mais bonito com flores.



Somos mais do que uma cooperativa, somos parceiros levando a beleza das flores por todo o Brasil.

#Cooperflora #ProduzimoscomCarinho



FLORES E PESSOAS.

UMA MISTURA INSPIRADORA.

15 de março.
Dia do consumidor.



*Produzimos
com carinho*





O que os nossos Associados estão fazendo?

INFORMATIVO **Ibraflor**

Amizades que florescem embelezam a vida!
#Amizades #Florescer



Quer decorar com a cor do ano?

A Rosa Cool Water recebeu o nome de um famoso perfume "Davidoff Cool Water" devido ao seu frescor, romantismo e energia.



**ROSA
COOL WATER**
Cooperflora
especialista em flor

**PANTONE®
17-3014
Mulberry**

Vamos decorar? Dicas para a Páscoa!



DAQUI SAEM FLORES
FRESQUINHAS PARA VOCÊ.



Agenda de Eventos

Nova Odessa-SP · 26 e 27 de maio de 2018

VII JORNADA DE PAISAGISMO PLANTARUM



Será
Lançado
o livro
**ÁRVORES
EXÓTICAS NO
BRASIL**

JARDINS DE CONVÍVIO

Nos dias atuais em que o ser humano de grandes cidades vive cada vez mais distante do ambiente natural, tem se registrado mundo afora vários males para sua saúde caracterizados como 'Síndrome da Falta De Natureza' ou 'Transtorno do Deficit de Natureza'. A visitação e interação com espaços vegetados, sejam eles naturais ou manualmente criados, segundo estudos científicos, podem trazer benefícios significativos para a saúde das pessoas. Este efeito é particularmente visível em pessoas idosas, crianças e indivíduos enfermos convalescentes.

**PALESTRAS, EXPOSIÇÃO E FEIRA DE PLANTAS,
PRODUTOS E SERVIÇOS DE JARDINAGEM E PAISAGISMO**

VEJA TODA PROGRAMAÇÃO NO:

www.plantarum.org.br

25ª HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

20 a 22 de JUNHO de 2018

Tema focado no setor de paisagismo

Nos dias 12 e 13 de julho, 2018

Em Nova Petrópolis – RS

www.criandopaisagens.com.br

**WORKSHOP
DECORAÇÃO
E AÉREOS**

28 E 29 DE MARÇO
Com Karina e Tarus Saab
Espaço Lajedo - Rio de Janeiro
contato@escoladeartefloralcarrioca.com

Criando PAISAGENS

4ª edição

E 5º ENCONTRO ESTADUAL DE FLORICULTURA DO RS

AFLORI
Associação Rio-Grandense de Floricultura

27º enflor

de 8 a 10
de julho de 2018

dias 8 e 9 até às 19h00
e dia 10 até às 17h00
Holambra - SP

15ª garden fair

Novidades e bons negócios para profissionais





Salon du Végétal

Angers - França
18 a 21 de Junho
Salon du Végétal
Salão de Horticultura Ornamental
www.salonduvegetal.com/pro/en/

SALONE INTERNAZIONALE FLOROVIVAISMO
ARCHITETTURA DEL PAESAGGIO E INFRASTRUTTURE VERDI

19-20-21 SETTEMBRE 2018
VERDE È IL COLORE DEL FUTURO



Chicago - EUA
25 a 27 de Junho
Floriculture Expo
www.floriexpo.com/



Passion for Green
Valencia from 3th to 5th
de October 2018



Valência - Espanha
3 a 5 de Outubro
IBERFLORA
Feria de Horticultura, Jardinería y Forestal
<http://iberflora.feriavalencia.com/>



Pádova - Itália
19 a 21 de Setembro
Salone Internazionale Del
Florovivaismo e Giardinaggio
www.flormart.it/



Tókyo - Japão
10 a 12 de Outubro
IFEX
Internacional Flower Expo Tokyo
<http://www.ifex.jp/en/>



Amsterdam - Holanda
7 a 9 de Novembro
HortiFair
International Flower Trade Show



PARCERIAS



TAKII SEED



"Transformar as riquezas da natureza em alimento e beleza." Missão Terra Viva

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Kees Schoenmaker (SP)
Vice Presidente: Walter Luis Winge (RS)
Secretário: William Barsanulfo Gomide (MG)
Tesoureiro: William José de Wit (SP)
Diretoria Técnica: Manoel Oliveira (MG)
Diretoria de Comunicação e Marketing: Renato Opitz (SP)
Diretoria de Mercado: Roger Scholten (SP);
Diretoria de Legislação: Sílvia Sartorelli (SP);
Diretoria Região Sul: Rene Afonso Mahnke (SC);
Diretoria Região Sudeste: Newton Erbolato Jr. (SP);
Diretoria Região Norte e Nordeste: Thomaz Reeves (CE);
Diretoria Região Centro Oeste: Paulo Yoshida (DF).

COORDENADORA EXECUTIVA: Adriana Rosa (Campinas/ SP)

Informativo IBRAFLOR - Publicação IBRAFLOR
Projeto Gráfico: GT Marketing IBRAFLOR
Diagramação e Editoração: Adriana Rosa

O **Informativo IBRAFLOR** é uma publicação digital do **Instituto Brasileiro de Floricultura**, que tem como objetivo divulgar informações sobre o mercado de flores para os nossos Associados e demais interessados. Este veículo de comunicação possui periodicidade mensal, com visualização gratuita e circulação livre na WEB. As opiniões aqui expressas não refletem necessariamente a Visão do IBRAFLOR.

