

- SO 66 -

Activité : Vente de fleurs, plantes et décoration



L'entreprise artisanale « SO 66 », dirigée par Richard ASSANTE, remporte le concours de l'innovation artisanale « Stars & Métiers 2016 » dans la catégorie « Dynamique commerciale ».

Date de création de l'entreprise :
31/01/2012
Effectif : 9

Le concept innovant de l'entreprise artisanale SO 66 modernise le métier de la fleur et de la plante en proposant une nouvelle forme d'achat adaptée aux évolutions des modes de consommation du public. La passion de l'entrepreneuriat de Richard Assante l'a mené à la création de l'enseigne SOHO FLOWERS en 2012. En faisant référence à 2 quartiers branchés de Londres et New-York, le nom de l'enseigne et le code couleur affichent le souhait de développer une gamme moderne et différenciante.

Quatre types de commercialisation sont proposés : la vente directe en libre service (fleurs fraîches, bouquets, plantes, décorations, etc.), la livraison, le drive 7/7 (offre de 6 bouquets préparés en moins d'1 minute) et le service « Flora Jet » de commande par téléphone pour une livraison rapide. La répartition de ces services permet à l'entreprise de répondre aux attentes des consommateurs et de se démarquer de ses concurrents. L'approvisionnement en circuit court et direct ainsi que la standardisation et la régularité du service, permettent de proposer des prix attractifs visant à déclencher l'achat « plaisir » et spontané, pour soi ou pour offrir.

L'implantation locale des deux boutiques SOHO FLOWERS et les conditions matérielles favorisant un maximum de surface de vente, sont rendues possibles par une stratégie commerciale affirmée.

D'une part, la prospection qui se concentre sur la connaissance du marché, la collecte d'information et la fidélisation de la clientèle. D'autre part, les 3 modes de commercialisation (vente directe, drive et livraison) de l'entreprise facilitent l'acte d'achat et rendent l'enseigne dynamique. Cette stratégie commerciale s'appuie sur des outils de communication variés (marketing direct, présence sur les réseaux sociaux, campagne radio et d'affichage 4x3, etc.) qui positionnent avantageusement le concept et sa compétitivité face aux concurrents.

La dynamique commerciale s'affirme par la création du binôme front office / back office : une offre claire, des collections exclusives et éphémères, des gammes qui rentrent par le prix (offres basiques et attractives) et d'autres par les collections travaillées par une équipe compétente et très créatrice. Via la forme de commercialisation proposée, Richard Assante fait évoluer le concept entre le fleuriste et la grande distribution. La gestion en amont des besoins de son entreprise fait échos à sa devise « *partir à l'envers* » : analyser le marché et identifier les attentes des clients pour harmoniser son offre et coller au marché.

Contact :

M. Richard ASSANTE
4 rue Ambroise Croizat - 66330 CABESTANY
T : 07 70 50 64 16
richard.assante@gmail.com