

Comment contribuer au développement florissant de votre boutique en ligne ?

Hubo commercialise désormais aussi des plantes d'intérieur grâce au service Flora@Home

L'entreprise 100 % belge Hubo se consacre au marché du bricolage et vend quelque 25 000 produits de marque de qualité dans ses magasins. Le site Web de Hubo propose plus de 50 000 produits. Cette offre est régulièrement mise à jour et renouvelée.

Avec l'ajout de plantes d'intérieur à la gamme disponible en ligne, Hubo est un précurseur sur le marché belge. Ce faisant, le spécialiste du bricolage exploite un vaste marché potentiel. Chaque année, les achats de fleurs et de plantes en Europe représentent la bagatelle de 35 milliards d'euros. Une part minime seulement de ce chiffre d'affaires est réalisée par le biais de la vente en ligne.

Commodité pour les clients

« Nous travaillons avec PostNL depuis un certain temps déjà pour la livraison de produits de consommation XL tels que les meubles de jardin, les échelles et les barils de pluie » explique Marc Henkens, responsable du commerce électronique chez Hubo, à propos de l'établissement de cette collaboration. « Nous avons appris par la suite que le service Flora@Home de PostNL nous permet également de vendre des plantes dans notre boutique en ligne. Nous souhaitons en savoir plus à ce sujet, car cela représente un excellent ajout à notre gamme de produits pour la maison et le jardin. Après tout, nous visons à faciliter la tâche de nos clients quand ils travaillent dans et autour de la maison. »

Livraison directe du producteur au domicile du client

Un lien vers Flora@Home est créé en arrière-plan de la boutique en ligne de Hubo. De cette façon, les commandes des consommateurs sont traitées automatiquement par Flora@Home. Hubo n'a donc pas à se soucier du processus sous-jacent. Le consommateur paie dans la boutique en ligne de Hubo, mais ce n'est qu'une semaine plus tard que Flora@Home envoie une facture. Compte tenu de cette facturation ultérieure, Hubo n'assume aucun risque financier sur la gamme des plantes. Pour chaque plante d'intérieur vendue, un montant est automatiquement transféré à Hubo. Bas van Dam, Business Developer Flora@Home, explique: « Les commandes passées sur hubo.be parviennent directement au producteur. Ce dernier sélectionne les plantes correspondantes et les envoie à Flora@Home, qui les prépare pour l'expédition. PostNL livre ensuite les plantes au domicile du consommateur dans les 48 heures suivant la commande. »



Commodité pour la boutique en ligne

L'intégration de Flora@Home dans la boutique en ligne est gratuite. Lorsqu'une plante d'intérieur est vendue par hubo.be, PostNL la facturera en même temps que les frais logistiques. Le prix de vente au consommateur est déterminé par la compagnie Hubo elle-même.

Une plante, ce n'est pas un pot de peinture

Une plante a peu de choses en commun avec un pot de peinture et exige donc un conditionnement différent. Flora@Home s'en charge également. Flora@Home continue d'innover et accorde une attention particulière à la durabilité. Par exemple, les plantes sont emballées dans un matériau de protection appelé Padpack. Ce matériau est fabriqué à partir de papier recyclé et remplace le papier bulle ou film à bulles. Flora@Home cherche également à améliorer le processus de livraison. Pensez par exemple à un délai de livraison préannoncé.

Enfin, pour l'atelier, l'introduction de blocs de commandes est à l'étude. L'offre devient ainsi une véritable offre omnicanal.



Hubo : un nom connu sur le marché belge du bricolage en Belgique

Hubo est une organisation 100 % belge avec 148 magasins. Hubo occupe une solide deuxième place dans le secteur du bricolage et est devenu un nom familier au fil des années. Hubo a un public varié de bricoleurs amateurs, composé à la fois d'amateurs occasionnels qui s'adressent à nous pour résoudre des questions mineures et de bricoleurs ambitieux et passionnés.



« Les plantes sont une belle addition à notre gamme pour la maison et le jardin. »

Marc Henkens, responsable commerce électronique chez Hubo

