

CULTIVO & COMERCIO

plantflor

N.º 138 - AÑO 23 - 2010



8,00 €

ESPECIAL GARDEN CENTRES



JORNADAS DE PRIMAVERA

Empresa: Esperar no es una estrategia

El comercio de flores y plantas en Europa

IPM-Essen - Salon du Végétal - FloraHolland - Expogarden

Plantas y New Feng Shui - Inspiración y diseño hortícola

Poinsettia para productores

ÚLTIMAS TENDENCIAS EN JARDINERÍA

La solución integral al huerto ecológico



Expositor ecológico Battle

Las tendencias evolucionan, la relatividad de la belleza está en constante movimiento y la practicidad se convierte en una prioridad, más aún cuando imaginamos una terraza o un jardín funcionales, mas bien un huerto-jardín o un huerto urbano, donde se demuestra que práctico y bello no tienen porque estar enfrentados.

El cultivo de hortalizas y aromáticas está cada vez más extendido en la región Española, siendo muchas las casas que convierten sus terrazas en oasis verdes en medio de la ciudad o los pequeños jardines en bellos espacios donde recolectar las hortalizas y/o aromáticas para llevar directamente al plato. Estas nuevas costumbres no son más que una demostración de la adaptación a una nueva

forma de vida, más práctica y funcional. De la misma forma que cambian las costumbres en referencia a la plantación, cambian también las exigencias en cuanto al tipo de plantas y sus cuidados. Lo ecológico, sostenible, autóctono, natural, biológico... está de moda, no en vano, pues tras todas estas denominaciones encontramos productos que ante todo están pensados en la "defensa de la tierra" o en el respeto hacia el medio natural.

Encontramos una única oferta en el sector que nos puede solucionar todas nuestras demandas para la creación de un verdadero huerto 100% ecológico. La empresa Semillas Battle ha lanzado una idea innovadora que engloba en un pequeño espacio todo lo necesario para la obtención de unas hortalizas o aromáticas totalmente naturales. Infinitas variedades de semillas de todo tipo de plantas y cultivares de especies hortícolas y aromáticas, un fertilizante totalmente natural y exclusivo, formado a base de extractos vegetales y excrementos de aves marinas, que aportará todos los nutrientes que la planta necesita, desde su germinación hasta su consumo o recolección de sus frutos, además de una completa línea de productos fitosanitarios ecológicos, insecticidas, fungicidas, y preventivos, protectores o repelentes, todos ellos 100% naturales, para asegurar la ausencia de productos químicos en los alimentos que consumimos de nuestra terraza o jardín o en definitiva de nuestro Huerto.

Innovación como solución en tiempos difíciles



Izquierda y derecha:
Abonos y fitosanitarios en sobre

Expositor sobre mesa

En definitiva, la línea Jardín Sano ofrece un catálogo amplio y variado para satisfacer las demandas de un público cada vez más experto y exigente, con el aval de más de 200 años trabajando para el sector profesional.



en un momento en que la monotonía o la amortización de productos se han convertido en algo evidente y normal, Semillas Batlle ha apostado por invertir recursos en la innovación, el desarrollo, el interés por una demanda cambiante y por los formatos anti crisis. Con ello ha conseguido desmarcarse, no sólo en un sector en el que ya era líder sino en otros nuevos en los que busca consolidarse como una empresa de referencia, basándose en tres principios que fundamentan la base de la empresa: la calidad de sus productos, una presentación atractiva y funcional y la adaptación a la demanda del consumidor y del punto de venta.

La unión de estos tres factores le han proporcionado la clave del éxito, y prueba de ello es la reciente concesión del 1º Premio Diego Salmerón en la categoría INNOVA, que otorga la Asociación Española de Centros de Jardinería, y que reconoce el esfuerzo de un proyecto que se inició a principios de 2007 y que ha visto la luz a finales del pasado 2009. La línea Jardín Sano de Semillas Batlle representa una nueva forma de presentar y ver la jardinería, con productos universales, específicos, autorizados para uso domésticos, formatos para todas las necesidades, presentación óptima con nuevos materiales, una publicidad impulsiva y diferente... y sobre todo con un producto revolucionario, el Sobre, con el que se consiguen tres claros propósitos: el primero, evitar los molestos restos de producto en casa, se adquiere justo lo que se necesita para el tratamiento; segundo, al ser un formato totalmente automatizado, de cantidad exacta y de poco material de embalaje, se puede ofrecer un precio económico muy competitivo; y, finalmente, al comprar la cantidad justa se consigue aumentar el número de visitas del cliente a la tienda con las posibilidades que ello supone en lo referente a otras ventas impulsivas.