



happy



Générateur de bonne humeur

+40

Points de vente
en France et à l'International

12 ans

d'existence

Des chiffres
tendance happy !



60/100^{M2}

moyenne des surfaces de vente

.....

De 300 à 500K€^{HT}

CA moyen après 2 ans d'activité

.....

Villes

+100 000 habitants

centre ville dynamique en commerces de proximité

Une enseigne décalée un générateur de bonne humeur



Happy, c'est un OVNI parmi les fleuristes... et les clients adorent ! Créée en 2005, l'enseigne qui ne fait rien comme les autres a reçu de multiples récompenses et connaît depuis 2016 un nouveau souffle toujours plus créatif.

UN CONCEPT URBAIN

- Au cœur de la tendance, happy s'inspire de l'air du temps et propose des compositions, contenants et embellissements étonnants et adaptés aux envies et modes de vies urbains.

UN ÉTAT D'ESPRIT À PART

- Toujours précurseur, happy offre à ses clients des fleurs, plantes, bouquets qui sortent du lot ! Des idées originales, des détails qui font sourire et une communication complice, fun et décalée.

DES SERVICES DÉDIÉS

- Appli, service click & collect, espaces de personnalisation... happy, ce n'est pas que des fleurs, c'est aussi tout le service qui va autour !



Profitez
des services exclusifs d'un
grand groupe de distribution



L'ACCOMPAGNEMENT MÉTIER

- Visites régulières d'un responsable régional.
- Mise à disposition de catalogues avec présentation de bouquets et compositions.
- Transmission de préconisations merchandising et de fiches techniques bouquets.
- Mise à disposition de dossiers complets pour accompagner et guider les différentes fêtes et opérations commerciales.

L'ASSISTANCE À L'ACHAT

- Sélection et référencement de fournisseurs avec des conditions réservées à EMOVA Group et une livraison directe en magasin plusieurs fois par semaine.
- Gestion optimale des commandes.
- Système de calcul des marges et des prix de vente.

LA TRANSMISSION FLORALE

- Livraison à domicile en France et dans le monde entier.

LA FORMATION INITIALE ET CONTINUE

- Programme d'apprentissage de 6 semaines alternant théorie et immersion en point de vente avant l'ouverture.
- Des formations expertes aux techniques florales pour les fleuristes des magasins : compositions, bouquets...

HAPPY S'ENGAGE À 100% DANS LA RÉUSSITE

de ses franchisés et met à disposition des outils performants au quotidien, en offrant des services et une structure qui assurent au réseau des produits de qualité à des prix compétitifs.



Une communication complice et unique



LA COMMUNICATION EN POINTS DE VENTE

- Des actions de communication toute l'année, à des occasions originales et décalées, pour générer du trafic et des ventes, fidéliser avec des offres ciblées.

UN PROGRAMME DE FIDÉLISATION

- Plus de 20 000 clients fidèles à l'enseigne, au profil renseigné, souhaitant être contactés pour être informés des opérations happy.
- Des offres régulières destinées à faire revenir les clients plus souvent en magasin.

LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Pour créer du lien avec les clients et mieux les connaître, améliorer la visibilité de l'enseigne.

LA COMMUNICATION INTERNE

- Le magazine interne trimestriel « We are happy ».
- L'intranet et l'accès à la base de données du groupe.



SOURIEZ...
et rejoignez happy !

- Type de contrat : franchise, durée 7 ans
- Droit d'entrée : 10 000 €
- Apport personnel : à partir de 60 000 € (30% minimum de l'investissement total)
- Redevance : 5% du CA HT
- Redevance publicitaire = 2 % du CA HT

happy



Générateur de bonne humeur

Contactez-nous pour toute information :

233-235 Avenue le Jour se lève
92100 Boulogne-Billancourt

developpement@emova-group.com
+33 (0)1 80 00 20 34
emova-group.com

happy, une enseigne d'EMOVA Group