**PRESSMEDDELANDE** 2015-10-06

**Uppåt för blomsterbranschen**

**Interflora AB slog tillväxtrekord i september**

**September månad visade på tillväxtrekord av blomsterförmedling inom Interflora AB. Tillväxtökningen, jämfört med samma period 2014, blev tvåsiffrig för såväl blomsterförmedling i butik som på nätet, nära 15 procent. Detta trots att september månad inte innebar helgdagar som annars vanligen bidrar till ökat antal beställningar.**

* **Det är oerhört roligt att blomsterförmedling ökar markant. Det är ett bevis på att blommor återigen ses som en självklar del av vår vardag och ett enkelt och lättillgängligt sätt att uttrycka känslor. Vi utvecklar ständigt våra digitala plattformar för att finnas där kunderna finns, oavsett om beställning görs i butik, från mobilen på bussen eller hemma i soffan, säger Magdalena Persson, VD Interflora AB.**

Blomsterförmedling är en växande trend i samhället. Under senare år har blomsterförmedlingen stadigt gått uppåt. Enligt Interflora har ökningen flera förklaringar.

* Förr var blomsterförmedling begränsat till högtid och jämna födelsedagar. Den tiden är sedan länge förbi. Färska blommor är idag ett vanligare sätt att förmedla vardagskänslor, ett enkelt ”tack-för-hjälpen” eller ”jag-tänker-på-dig”. Är det dessutom enkelt att skicka en bukett ökar incitamentet att göra det. September är en typiskt tillbaka-till-vardagen-månad då vi hinner umgås mindre, men ändå vill uppmärksamma våra nära och kära av olika anledningar. Det bidrar givetvis till att vår totala försäljning ökar, säger Magdalena Persson, VD Interflora AB.

I Sverige förmedlar Interflora AB ca 700 000 blomsterarrangemang per år. Interflora är en fackhandelskedja med drygt 700 frivilligt anslutna butiker och har en välutvecklad digital närvaro. Det gör Interflora till landets största blomsterkedja. Investeringar i ny teknik och att ständigt utveckla befintliga system har varit prioriterat inom bolaget de senaste åren.

* Konsumentbeteenden och köpmönster har ändrats drastiskt på senare år och allt fler konsumenter förväntar sig att kunna handla när som helst på dygnet från sin mobil. Det kan man hos oss. Men efterfrågan på blomsterhandlare med fysiska butiker är fortsatt stor och fyller en viktig samhällsfunktion för människor både i storstäder och på mindre orter. Så både smart e-handel och fysiska butiker behövs, fortsätter Magdalena Persson.

Interflora driver hela sin affär via de fysiska butikerna. Det är med andra ord butikerna som säkrar leverans av e-handeln. På så sätt gynnar digitaliseringen helheten.

* September månads tillväxtökning visar att vårt arbete med att ligga i framkant när det gäller att utnyttja ny teknik, lyssna på konsumenter och erbjuda attraktiva och smarta lösningar såväl i butik som på nätet ger effekt, avslutar Magdalena Persson.

Interflora AB ger sina medlemmar tillgång till bland annat affärssystem, ett globalt nätverk för blomsterförmedling, kampanjer, gemensamma inköp, utbildningar och marknadsföring.

***För mer information vänligen kontakta:***

Magdalena Persson, VD Interflora AB 0708-25 28 95

***För bildmaterial vänligen besök:***

<http://www.mynewsdesk.com/se/interflora/images/interfloras-vd-magdalena-persson-376759>