



the **REJOICE** *of*

FLORA

见花 则喜

孟昭然

著

文艺加萌

出品

中国友谊出版公司

the
REJOICE
of
FLORA

花喜 见则

开一间 有美有爱的
解忧花店

孟昭然

著

文艺加萌

出品

中国友谊出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

见花则喜:开一间有美有爱的解忧花店 / 孟昭然著

. — 北京:中国友谊出版公司,2017.5

ISBN 978-7-5057-4017-4

I . ①见… II . ①孟… III . ①花卉—专业商店—商业经营 IV . ① F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 081615 号

书名 见花则喜:开一间有美有爱的解忧花店

作者 孟昭然

出版 中国友谊出版公司

发行 中国友谊出版公司

经销 新华书店

印刷 北京市雅迪彩色印刷有限公司

规格 880×1270 毫米 32 开

9.25 印张 169 千字

版次 2017 年 6 月第 1 版

印次 2017 年 6 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-5057-4017-4

定价 46.80 元

地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼

邮编 100028

电话 (010) 64668676

如发现图书质量问题,可联系调换。质量投诉电话:010-82069336

那么没有理想的 困难的花店

我开花店的时间不算长，三年。幸运的是，MENG FLORA 能迅速从井喷的线上零售花店中脱颖而出。截至 2015 年 5 月 18 日，我们一周年时，已经累积了 150 多家品牌客户，平均每两天我们就会承办一次商业活动。一年的时间，从三剑客，发展到十三个人的团队；第一年，我们的业绩就超过了 500 万元。

那一年，我最开心的工作是为开在北京故宫旁百年古寺中的西餐厅——Temple Restaurant Beijing (TRB) 负责全面花艺空间设计。从2014年8月开始，我们每周为TRB创作一套花艺设计，每周想创意，成了我最享受的工作时刻。现在翻看我们累积的100多套设计，还能从那绿朱蕉、红冬青的点点滴滴，感觉到岁月流逝、时光静好。

那一年，我28岁，我的私人客户从范冰冰、黄晓明到王菲；商业客户涵盖从Chanel、SK-II到Lafayette百货、顶级时装杂志《VOGUE》《BAZAAR》《Marie Claire》，还有北京顶级的西餐厅和画廊。我因为从事花艺工作，第一次真正对自然有了仔细的观察，第一次对四季的更迭产生深刻的体会。

开花店之后第一年，我的生活发生了不敢想象的变化。生活作息变得非常有规律，日升而起，日落而息。每天早上6点起床去花市选花和拿货，8点到公司，上午和所有小伙伴一起进行花艺创作，中午还能睡个午觉，下午处理办公的工作，5点准时下班，回家做个饭，差不多10点就休息了。劳逸结合，身心健康。以往在公关公司晚睡晚起，到了公司就是坐在电脑前一整天，眼睛都不眨几下，每周都有加班，久而久之，恶性循环，越来越疲惫。还有最重要的一点，就是用更少的时间赚更多的钱，花艺公司的利润，是我在公关公司年薪的几十倍。

那一年我开心幸福到爆炸，小伙伴们也认为，MENG FLORA似乎永远都会这样美好下去。但是，在一周年的那一天，我喝着香槟和同事们欢庆，却暗暗下了转型的决心。为了实现更大的商业化进程，我暂缓了所有人都羡慕的花店业务，转型做一家针对花店上游的供应平台。当时我就萌生了一个想法——写一本有关花艺、花店方面的书。当一名花艺师需要

感性的创意，开一家花店需要理性的商业逻辑。

这本书里面分享了我们历时大半年，对全国甚至全球的花艺行业、经济发展、国民审美发展方方面面的调查、分析、摸索、展望。我清晰地意识到花艺行业有无限的延展性，花艺绝对不仅仅是单纯地做一束花那么简单，而应被当作专业的全科花艺体系。一名合格的花艺师，需要的是在商业和艺术之间游刃有余。

我在书里记录下自己的经验，分享给所有的花艺同行。给想开花店还不知道如何着手的朋友最朴实的建议和方法。我们有花艺创作和设计方面的美学分享，也有理性的商业模式探索经验。还包括我走遍世界各地看过的有意思的花店、鲜花市场，值得我们学习的花艺大师和诸多同行。

对于刚进入花艺行业的人来说，见到一家美的店，或者一种成功的模式就着急地学习，甚至模仿，那会很难学到精髓。大家不妨打开眼界，更多地了解整个花艺行业的全貌，开一家有自己DNA的花店。如此，这个行业才会健康发展，才会出现更多有生命的花店，收获更多和花有关和美有关的故事。世界上没有长得一模一样的两朵花，花店也应该是这样。

我不是花艺大师，也不是林业专家，只是一个热爱花艺的普通人，这本书里面分享的经历并没有升华到理论的高度，甚至很可能在快速发展的中国，用不了多久，变成错的方向。道可道，非常道。如果大家能从我的经验、学习和思考中，总结出自己的体验，并且通过实践融会贯通，是我最开心的。

再次感谢大家翻开我的这本小书，希望我的分享可以对大家未来的工作和生活有一点小小的帮助，每个人都能开一家理想中的花店，度过春夏秋冬。

感谢大自然把花草带入我们的生活。



the **REJOICE**
of **FLORA**

见花则喜



CHAPTER 1 - 还记得你与花的第一次亲密接触吗？⁰⁰¹ CHAPTER 2 - 还记得你的第一枝情人节花吗？⁰⁰⁴ CHAPTER 3 - 还记得你第一次买花回家吗？⁰⁰⁸ CHAPTER 4 - 在巴黎第一次接触现代花艺⁰⁰⁸ CHAPTER 5 - 想开一家花店⁰¹⁰



CONTENTS

目 录



选择花艺行业创业的原因
花植是带有情感的商业产品

- 002 CHAPTER 1 | 还记得你与花的第一次亲密接触吗？
- 005 CHAPTER 2 | 还记得你的第一枝情人节花吗？
- 006 CHAPTER 3 | 还记得你第一次买花回家吗？
- 008 CHAPTER 4 | 在巴黎第一次接触现代花艺
- 010 CHAPTER 5 | 想开一家花店
- 012 CHAPTER 6 | 创业也可以是面朝大海春暖花开
- 014 CHAPTER 7 | 开家花店，我很严肃的
- 016 CHAPTER 8 | 把周迅吓到的蝴蝶
- 017 CHAPTER 9 | 银行会借钱给我买花吗？
- 020 CHAPTER 10 | 有品位的你，买花就会想起我

the **REJOICE**
of **FLORA**

见 花 则 喜



如何开一家国际标准的花店
用现代商业逻辑管理创意行业

- 024 CHAPTER 1 | 我想让你记住我
- 027 CHAPTER 2 | 你经历过一整年的梦想成真吗？
- 030 CHAPTER 3 | 咖啡和鲜花，有着类似的商品属性
- 032 CHAPTER 4 | 为什么要把自然的花标准化？
- 033 CHAPTER 5 | 传统花店急需升级
- 034 CHAPTER 6 | 一眼能认出来的，才是成功的品牌
- 036 CHAPTER 7 | 花店如果不解决标准商品的问题，
是无法进行线上销售的
- 040 CHAPTER 8 | 这些细节区分了花艺工作室和花店



花落知多少

成功和失败的商业花艺案例分享

- 050 CHAPTER 1 - 城市礼盒
- 058 CHAPTER 2 - 主题周
- 060 CHAPTER 3 - 和 TRB 长达两年的热恋
- 064 CHAPTER 4 - 商业活动客户沟通
- 068 CHAPTER 5 - 宴会设计
- 071 CHAPTER 6 - 艺术北京
- 074 CHAPTER 7 - 三宅一生
- 079 CHAPTER 8 - 北京设计周
- 080 CHAPTER 9 - 海尔冰箱
- 081 CHAPTER 10 - CHANEL
- 082 CHAPTER 11 - CLAIRE BASLER 画展花聚
- 087 CHAPTER 12 - 韩国轻奢时尚休闲品牌 EXR
- 088 CHAPTER 13 - 少见的植材

花店的企业文化不只是美 美让花店可持续发展

092 CHAPTER 1 - 创立一家有温度的公司

094 CHAPTER 2 - 共同成长不只是喝酒吃饭唱歌，

当然以上也很重要

097 CHAPTER 3 - 蜻蜓的智慧

101 CHAPTER 4 - 每一次和员工分手，

都是老板的自我成长

104 CHAPTER 5 - 和朋友分享快乐，向聪明人学习

106 CHAPTER 6 - 审美是有壁垒的，

创作其实是设计师人生经历的浓缩

110 CHAPTER 7 - MENG'er 们的故事



花店创始人的自我成长 从设计师到创始人

- 158 CHAPTER 1 创业者百死一生
- 160 CHAPTER 2 情人节毁了中国花艺
- 162 CHAPTER 3 买花送给自己，不是对自己好一点的表现，
而是成了常态
- 164 CHAPTER 4 鲜花是感性的，花艺事业是理性的
- 166 CHAPTER 5 拒绝投资，回到源头
- 170 CHAPTER 6 花店进货准则
- 173 CHAPTER 7 从花店到花市，我现在的客户是我曾经的竞争对手，
因为我最了解他们的需求
- 178 CHAPTER 8 过一个平淡的七夕



国内顶尖花艺工作室 我们是竞争对手也是最好的伙伴

- 184 CHAPTER 1 - 『不遠 COLORFUL ROAD』：梦想在不远
- 190 CHAPTER 2 - 上海艺术家 J.：种了七年玫瑰的花艺师
- 193 CHAPTER 3 - 漠：隐匿在胡同中的 UNE FLEUR
- 201 CHAPTER 4 - Shiny：暗黑少女的花艺
- 208 CHAPTER 5 - Ivy Lin：爱用野草的花艺师



移动的盛宴 世界顶级花艺

- 214 CHAPTER 1 - 十万步走出的东京花店
- 242 CHAPTER 2 - 欧洲花卉中心——荷兰
- 248 CHAPTER 3 - 法国，欧洲现代花艺发源地
- 251 CHAPTER 4 - 年轻的顶级花艺大师
- 262 CHAPTER 5 - 英国是个特别极端的国家



PANTONE 2017 年度色轻盈草木色 花之外

- 271 CHAPTER 1 - 绿色的除了叶子还有花
- 274 CHAPTER 2 - 时装周上的酷叶子

选择花艺行业

创业的原因

花植是带有情感的

商业产品

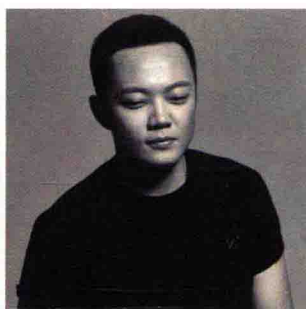
PART I

0 x 1

CHAPTER 0 - 创业也可以是面朝大海春暖花开⁰¹² CHAPTER 1 - 开家花店，我很严肃的⁰¹⁴ CHAPTER 2 - 把周迅吓到的蝴蝶⁰¹⁶ CHAPTER 3 - 银行会借钱给我买花吗？⁰¹⁷ CHAPTER 4 - 有品位的你，买花就会想起我⁰¹⁸

I 还记得 你与花的 第一次亲密接触吗？

CHAPTER



the
IREJOICE
of
FLORA

我是 MENG FLORA 的创始人孟昭然，圈内的人都叫我 MENG。

现在我们正式开启第一章，我邀请打开书的你，和我一起做个冥想练习，慢慢地闭上眼睛，放慢呼吸，跟着呼气吸气清空自己的思绪，然后在呼吸中去搜索一下自己与花的第一次接触，去尝试寻找一下当初那