



普通高等教育“十二五”规划教材
全国高职高专园林类专业规划教材



朱迎迎 主编

花卉装饰技艺



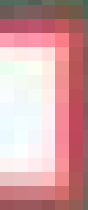
科学出版社



教育部
國民中學課程標準



技術與藝術



普通高等教育“十二五”规划教材
全国高职高专园林类专业规划教材

花卉装饰技艺

朱迎迎 主编

科学出版社
北 京



序

Preface

随着现代生产力的发展和人民生活水平的提高，人们对生活的追求将从数量型转为质量型，从物质型转为精神型，从户内型转为户外型，生态休闲正在成为人们日益增长的生活需求的重要组成部分。就一个城市来说，生态环境好，就能更好地吸引人才、资金和物资，处于竞争的有利地位。因此，建设生态城市已成为城市竞争的焦点和经济社会可持续发展的重要基础。目前许多城市提出建设“生态城市”、“花园城市”、“森林城市”的目标，城市园林建设越来越受到重视，促进了园林行业的蓬勃发展；与此同时，社会主义新农村建设、规模村镇建设与改造，都促使社会对园林类专业人才需求日益增加。从事园林工作岗位的高技能人才和生产一线的技术管理型人才的培养，特别是与园林景观设计、园林工程招投标文件编制、工程预决算、园林工程施工组织管理、苗木生产经营与管理、园林植物租摆、园林植物造型与装饰、园林工程养护管理等职业岗位相适应的高技能人才的培养，自然就成为园林类高等职业教育关注和着力的重点。

2007年12月，我们组织了9所院校，在上海召开了预备会议。与会人员在如何进行园林专业的教学改革和课程改革，以及教材建设等方面交换了意见，并决定以宁波城市职业技术学院环境学院的研究工作为基础，结合国家社会科学基金“十一五”规划（教育科学）“以就业为导向的职业教育教学理论与实践研究”课题（BJA060049）的子课题“以就业为导向的高等职业教育园林类专业教学整体解决方案设计与实践研究”，组织全国相关院校，对园林类专业的教学整体解决方案设计及教材建设进行系统研究。为了有效地开展这项工作，组建了以卓丽环（上海农林职业技术学院）为课题组长，祝志勇（宁波城市职业技术学院环境学院）、成海钟（苏州农业职业技术学院）、关继东（辽宁林业职业技术学院）、周兴元（江苏农林职业技术学院）、周业生（广西生态工程职业技术学院）、朱迎迎（上海城市管理职业技术学院）、贺建伟（国家林业局职业教育研究中心）、何舒民（科学出版社职教技术出版中心）为副



家职业资格鉴定的相关内容。二是理论与实践结合，体现能力为本的教育的特点。除介绍了基本应掌握的理论知识外，更注重实践性教学，共设计了图文并茂、分步骤实施的45个实践训练，并在训练后附有以项目为导向的14个综合训练。三是模仿与创新结合体现以素质为本的教育的特点。

本书由上海城市管理职业技术学院副院长、上海市插花花艺协会副会长朱迎迎负责起草制定该课程的教学标准和教材编写大纲，设计教材的内容体系、知识点和实践训练项目，负责单元1花卉装饰与经营管理基础、单元2礼仪花卉装饰、单元3室内花卉装饰的编写，辽宁林业职业技术学院罗凤芹、成都农业科技职业学院蒋跃军负责本书单元4室外花卉装饰的编写，辽宁林业职业技术学院王一楠、温州科技职业学院金建红负责本书单元5主题花卉装饰的编写。本书编写过程中，得到了课题组专家们的指导和帮助，在此表示诚挚的感谢。本书在编写过程中参考了其他文献、书籍和图片，在此一并表示感谢。

限于编者的水平，缺点和错误在所难免，望广大读者批评指正，以便不断修改、完善。

编 者

2011年5月

目 录



序 前言

单元

花卉装饰与经营管理基础

1.1 花卉装饰与经营入门	2
1.1.1 开店前的准备	3
1.1.2 花卉装饰概述	7
1.1.3 花卉装饰设计的基本要素	24
1.1.4 “三大构成”原理在花卉装饰设计中的应用	28
实践训练1 平面构成作品制作	36
实践训练2 立体构成作品制作	37
思考题	38
1.2 花卉装饰的形式、手法与设计原则	39
1.2.1 花卉装饰的特点	40
1.2.2 花卉装饰的作用	40
1.2.3 花卉装饰的基本形式	41
1.2.4 装饰手法	58
1.2.5 花卉装饰设计的原则	60
思考题	61
1.3 花卉装饰业务与花店经营	62
1.3.1 花店经营的基本原理	63
1.3.2 花店的经营技巧	64

原书缺页

原书缺页



3.4.1 学习插花的方法	212
3.4.2 公务花卉装饰的基本形式	215
3.4.3 公务花卉装饰布置要点	215
3.4.4 图案造型花艺设计(毕德迈尔设计)	217
实践训练34 毕德迈尔设计作品插作实训	219
思考题	220

单元

4 室外花卉装饰

4.1 庭园花卉装饰	222
4.1.1 庭园花卉装饰布置要点	223
4.1.2 庭园花卉装饰的基本形式	223
4.1.3 组合盆栽、水培花卉的制作技巧	225
实践训练35 组合盆栽制作实训	227
实践训练36 水培花卉实训	228
思考题	229
4.2 街头花卉装饰	230
4.2.1 街头花卉装饰布置要点	231
4.2.2 街头花卉装饰的基本形式	232
4.2.3 花坛、花境与悬挂花饰的设计及施工	234
实践训练37 “五一”节日庆典花坛设计实训	245
实践训练38 花境设计实训	245
实践训练39 悬挂花饰制作实训	246
思考题	247

单元

5 主题花卉装饰

5.1 专题花卉装饰	249
5.1.1 主题花卉装饰布置要点	250
5.1.2 主题花卉装饰的基本形式	250
5.1.3 立体花坛的设计与制作	251
5.1.4 立体花坛的技术要求	252
实践训练40 立体花坛制作实训	254
思考题	256
5.2 展览花卉装饰	257
5.2.1 展览花卉装饰布置要点	258
5.2.2 花艺设计的概念和风格特点	259
5.2.3 花艺设计的表现技巧与基本形式	265



实践训练41 架构花艺作品设计实训	277
实践训练42 组群花艺作品设计实训	278
实践训练43 支架花艺作品设计实训	279
实践训练44 直立式平行线花艺作品设计实训	280
实践训练45 交叉线花艺作品设计实训	281
思考题	283
主要参考文献.....	284

单元

1

花卉装饰与经营管理基础



教学目标

终极目标

初步会经营管理花店以及小型花艺环境设计公司。

促成目标

当你顺利完成本单元的学习后，你能够：

1. 明确开花店（花艺环境设计公司）的步骤、方法。
2. 了解花店（花艺环境设计公司）的经营业务和技巧。
3. 了解花卉装饰的概念、特点、作用、分类，掌握花卉装饰的形式。
4. 掌握花卉装饰设计的原则。
5. 掌握造型设计要素以及三大构成原理在花卉装饰中的应用。

工作任务

1. 花卉装饰经营。
2. 花卉装饰管理。





1.1

花卉装饰与经营入门

【教学目标】

1. 了解开设花店的准备工作。
2. 了解花卉装饰的概念、特点、分类，掌握花卉装饰的形式。
3. 掌握造型设计要素以及三大构成原理在花卉装饰中的应用。

【技能要求】

会运用造型设计要素以及三大构成原理制作构成作品。

案例导入

小丽从小就喜欢花卉，有时还模仿花店的插花样子DIY。她的志向就是能开一家花店，既能天天做自己喜欢的事，又能自己养活自己。于是她利用自家的门面房开了一家鲜花花店，取名小丽花店，又在劳务市场请了一个伙计，但最终没过三个月就关门了，损失了3万元。

分组讨论：

1. 列出4个花店关门的原因。

序 号	原 因	自我评价
1		
2		
3		
4		
备 注	自我评价按准确★、基本准确▲、不准确●的符号填入	

2. 如果你是小丽，你会怎么做？

我认为正确的做法：



1.1.1 开店前的准备

随着人民生活水平的不断提高,鲜花已经成为一种商品走入了千家万户。插花艺术作品源于自然,高于自然,融自然、生活、审美为一体,拥有越来越广泛的群众基础。用鲜花烘托气氛、装饰礼仪、馈赠亲友已经成为现代人的生活时尚,经营花店具有广阔的发展前景。

花店经营具有占地少、资金周转快等特点。了解和掌握一些花店经营与管理的知识,可以在经营花店的过程中,少走弯路,提高效率,避免盲目性开设花店。一般应先进行市场调查,分析开店的可行性;资金、场地的落实,经营人员招聘;联系进货的渠道、购买工具和办理各种手续等。

1. 开花店的前期准备

知识储备

花店的类型

花店根据经营花材的性质一般可以分为鲜花店、盆花店、干花店等。但多数花店以经营鲜花为主,兼营干花及盆花。鲜花店在我国的再度兴起只有20年左右的历史,鲜切花的消费主要集中于城市。

花店根据经营规模和内容可以分为小型花店、花艺工作室、大型花店、复合式花店。小型花店一般是小本经营,店主常常是集老板、员工于一身,其中很多是夫妻店、兄弟店,充分利用了亲人好创业的优势。花艺工作室一般是店主有花艺设计的特长,靠技术、信誉和老客户经营,往往没有店面。人力、固定成本的投入对比较低,常常是花艺设计师单枪匹马打天下。大型花店是经过多年经营,已有了相对大的店面,有20位以上的员工和专门的花艺设计师,技术成熟,有一批较稳定的客户资源。在财务、人事管理上已有系统的规章制度,并较多地采用计算机现代化管理。复合式花店是指把经营花卉与经营工艺品、服装等其他门类的内容放在一起,多种经营。这种花店要求在分区、管理上更周密、更详尽。不同的经营内容针对不同的客户需求。复合式花店的投资相对要大些,但可以利用多种经营,花店部分的利润压力较单一的花店也要小些。

(1) 花店的选址

一般在开设花店之前,先了解当地的总体消费水平、已经开设的花店的经营现状、人们的鲜花消费意识等社会、经济、消费状况,这对花店经营的方式和经营目标的决定起着重要的作用。具体有以下几种方法:

现场调查 列表将花店开设区域居民的总体数量、职业结构、文化水平、生活习惯、消费状况、交通情况和客流量等进行统计,分析居民对鲜花的购买能力及消费水平。走访当地居民,了解鲜花的消费情况(多通过亲朋好友来进行),如鲜花的使用习惯、能够接受的价格、常用到的种类、使用的形式等,估计鲜花的销售情况。对当地的鲜花进货渠道进行了解,估算进货成本与销售价格能否被当地人接受。通过现场调查材料的搜集、分析花店开设的可行性。

深入了解已经开设花店的经营状况 了解已经开设的花店的经营状况,可以将竞争机制引入花店经营管理,也可以借助多家花店经营的规模效应(群体效应)的优势,促进鲜花的销售。一般要了解花店的经营面积、商品的种类、陈列的方式、员工状况、制作水平和价格等。了解销售主要对象的年龄结构、文化层次、购买人数、主要购买对象、购买时



段等。通过分析这些因素，做到扬长避短，在经营过程中取得优势。

选址要选人流量大的地方，或者选择成“市”的地方，比如花店一条街、花卉市场等。选址还要考虑要有停车的地方，一方面是方便有车的顾客开车前来买花，另一方面是为了布置婚车的需要；或者选择医院旁边，为探视病人买花提供方便；或者选择大商场或者大卖场，主要是为家庭装饰用花服务，这类花店一般经营干花和人造花。多选择房租便宜的地方，尤其要注意分析的是铺面租金与鲜花可能的销售利润之间的关系，比如：铺面租金每月3000元，每天利润必须超过100元才能补够房租。分析销售利润的下限与平均状况的可能性。

花店的定位 了解以上基本材料，就可以明确花店的规模、主要服务对象和经营方式。不同地段花店的经营方式不同。闹市开店，以流动人群为经营对象，可以经营一些制作精美、便于携带的插花作品，如花篮、中小型插花作品。闹市商家、企事业单位和各种庆典喜庆活动多，应有针对性地提供庆典花篮和会议布置服务。居民区开店以鲜花装饰居家为主，可以按住户的要求制作一些个性化主题作品，满足居民对鲜花的要求，也可以准备多种花材，多种艺术插花形式供居民选购。节日、家庭庆典和纪念日用花也是花店经营的重要内容，配备好图片资料让顾客挑选满意的款式上门服务。医院附近开设花店以探视病人的人群为主，主要提供花篮、果篮和营养品，因此推出适合医院用的插花作品是销售的主要内容，除探视用插花作品外，提供丧用鲜花圈、鲜花篮等丧葬插花作品也可以成为花店的服务项目。

（2）确定经营规模与范围

铺面大小及经营范围 花店可大可小，经营内容可简可繁，必须与当地的具体状况、消费水平、消费习惯等多种因素紧密联系。在花店经营过程中，能兼营宾馆、饭店或会议等单位的插花工作，做到小铺面、大市场更有利于花店的经营与发展。在鲜花消费量小的地区，花店的经营可以兼营人造花、干花、花器、花艺制品、插花工具、插花配件等，来丰富花店的经营内容。

中型花店对开设资金的要求并不太高，一般要考虑租店面的房租、店面装修费、进货费和宣传费用等。房租在各项费用中所占比重较大，因所在位置、面积大小而不同。开设花店应选择同一地段房租相对较便宜的铺面，装修费用不宜过高，简洁明快、大方美观、有利展示花卉美的形式即可。进货保证金一般3000~8000元，在这些资金中，大部分用于购进花材（鲜切花、绢花、干花、仿真花、盆花等），小部分用于购置器具（花器、插花用工具、包装材料等）。另外，花店还必须有一定的备用金，以应付花店日常经营过程中的各种费用开销，如水电费、工商管理费、税费、工费、补充进货费等，一般要占用资金2000~4000元。这样算一算，一个中型花店如果首期房租付款为1万元，那么开店资金要2万~3.2万元。小型花店开店所占用资金可以少一些。大型花店所占用资金较大，应该考虑更多的因素。

铺面的准备 铺面是花店经营的场所，大小、位置与花店的经营好坏有紧密联系，必须认真挑选。一般花店经营铺面可根据所在地花卉消费的具体情况来决定，消费水平高、消费量大的铺面宜大，消费水平低、消费量小的铺面宜小。花店经营铺面可在5~40m²，铺面的大小与铺面的租金有关，与经营成本紧密联系。另外，店内应该具有上下水、电、电话条件，且通风良好，才有利于鲜花经营的特殊要求。铺面的位置比较重要，关系到花店经营的好坏。在充分考虑各种因素的前提下，选择适宜的铺面并与房主签订书面的租房合同。



（3）花店的申办程序及相关手续

花店作为一个经营实体，必须经工商行政部门、税务部门、劳动部门的审核批准，还必须到银行开设经营账户。首先，依法按照工商管理部門的要求，到当地工商管理部门办理营业执照。一般需要提交申请书、经营场所的产权证明、租赁手续等有关法律文件，以及法定代表人身份证明、工作状况、从业资格证书、所开花店的验资证明（有的地区规定投资规模小于1万元的不必提交）等文件，填写工商部门的有关表格，交纳一定的费用，即可等待工商管理部門的批复。没有营业执照不能开业。在营业执照办好後，带营业执照的副本和其他相关文件到当地税务部门办理税务登记，并按期缴纳税费。具体程序按照相关部门的规定办理，也可到政府服务窗口办理一条龙服务，以简化相应手续，加快办理流程。

特别提示

租房合同应该写明的内容：

1. 甲方（出租方）、乙方（承租方）的姓名（甲方是单位的必须写明单位的全称）。
2. 所租房屋的地址及面积。
3. 租房期限、起止日期。
4. 租金总额、付款方式。
5. 租赁期间的水、电、通讯、卫生等费用的交纳约定。
6. 双方的违约责任。

2. 花店的材料准备

开设花开店所用的工具与插花常用的工具相同，即刀子、剪刀、钳子、细铁丝、线绳、胶带、喷壶、剔刺钳、水桶等。

货源准备是花店开设的重要环节，货源可以是鲜切花、人造花、盆栽植物、花器和辅助材料（花泥、剑山、包装纸、丝带、卡片和卡片夹）等。为降低进货的成本，在开店之前应该充分地了解各种材料在当地的品质 and 价格情况。花店开业初期，通常销售量不大，应该多在本地批发市场找货源，这样进货的价格可能相对较高，但可以先看货，进满意的货且容易控制数量。当花店开设积累了一定的经验，销售量较大时，可以通过有关的报刊或互联网站，了解相关的信息，选择较远的批发商或是直接与鲜切花原产地厂家订货。目前，在我国昆明、广州、上海等地都有比较大的鲜切花种植和批发基地，长年提供各种鲜切花。这样可以降低鲜切花的成本，在价格竞争中占优势，同时还可以减少鲜切花进货环节，相对保证鲜切花的新鲜感，有利于花店的经营。如从昆明发花到全国各地，只要是通航班的城市，当天发货当天就可以抵达。对于盆花，只要有温室的苗圃都能全年批发盆花，较鲜切花容易进货和管理。人造花的保存较长，经营方式与鲜切花相似，较容易进货和管理。

3. 花店的人员准备

在市场调查的基础上确定花店的经营方向、规模和经营形式后，就可以确定花店的经营人员。小型、中型花店资金少，营业时间长，进花、销售、送花都需要安排人员，一般需要2~3人才能满足花店经营的需要。

中小型花店的经营者要对花店的花艺制作等业务有较好的了解，在经营过程中最好保证花店有人具备花艺制作的能力。可以既当老板又当服务员，减少花店的人员开销，适合于资金较少的经营者。花店的经营效益与店内花艺制作人员的专业技术能力、营销能力有很大的关系。插花技艺高超，艺术效果好，作品的应变力、感染力强，能使花店在激烈的竞争中取胜。花艺制作人员的营销能力强，能与顾客良好地进行沟通、交朋友，能赢得顾



客的信任，争取到更多的客源和销售更多的插花艺术作品。

一般花店需要设置以下岗位：进货及存货、营销、插花制作、送货、清洁、账目财务。可以一人一岗，但大多数花店是一人身兼数职。

在花店的经营过程中，承接大宗业务，获得较好的利润是很重要的。如公司的开业庆典、婚礼、会场布置、葬礼等，这些业务一般需要上门服务，且人手要求多，就需要经营者有较高的组织召集帮工的能力，临时性地增加人员。

在花店的开设过程中，进货和销售环节随意性大，每天每时同一种花材、同一个花艺作品价格都会产生波动，在经营上有其特殊性。经营人员的准备是很关键的。多数中小型花店以夫妻开店或是与亲朋好友开店。需要雇员时，应该注意了解雇员的能力、个性、思想品德状况，经常与雇员交流思想，明确规章制度、奖惩办法，充分调动雇员的工作积极性。

4. 其他方面的准备

花店经营在铺面、营业人员、供货、销售等环节准备好后，还需要做好以下几个方面的工作。

给花店取名 每个花店都要有自己的名字，花店的取名一般都要突出花店的特色，多用鲜花的名字来取名，如康乃馨鲜花店、百花园鲜花店、满天星鲜花店等。可以花店所在街道的名字来命名或是所在位置的标志物来命名，以突出花店的方位，让顾客能一看就能了解花店的位置。也可以以经营者的个性和经营特点来命名花店，突出花店的经营特色，还可以用

鲜花的一些特性来给花店取名，突出鲜花给人的自然、艳丽或亲切的感受，如缤纷花艺鲜花店、野趣鲜花店、芬芳鲜花店等。花店有个好听的名字便于顾客记忆和反映经营的特色，但要注意不应与其他花店同名和同音名。

做好促销宣传准备 花店经营的促销宣传对扩大知名度和促进销售有很大的作用。应该根据自己的实际情况选择效果较好的宣传方式。电视、报刊和广播等媒体广告花费大，但影响大、覆盖面广；灯箱广告、卡片广告等形式也能提高花店的知名度，促进销售。

花店的装修和布置 花店的装修和布置也很重要，要有特色和个性。根据经营范围和经营场地的情况进行整体店面的花艺布置，可以设计花店的标志色彩，也可以根据季节的变化变更展示的主题花卉，从而达到充分展示花店的花艺设计水平的目的（图1-1）。在整体布置的同时，也要注意对花艺商品的设计和摆放，商品设计既要新颖、别致，也要注意成本的控制来提高价格竞争力，这对以后的经营大有益处（图1-2）。



图1-1 花店整体布置



图1-2 花艺商品的设计和摆放



5. 开花店的心理准备

开花店前要预测花店的经营情景，考虑花店的经营风险，估计在经营过程中可能遇到的困难；进行市场情况调查，收集相关信息，再确定花店大小、规模及投资，决定经营目标，明确市场定位，把握服务范围和服务方向。这些就是开花店心理准备的主要内容。

任何经营活动都具有风险，从投资开店准备时起，就必须树立强烈的风险意识，充分考虑来自各个方面的困难，从思想上做好克服困难的准备。

在竞争中取得优势 花店经营投资小、见效快、容易开设、参与人多、竞争强。在繁华的地段一般会出现很多的花店，怎样才能在激烈的市场竞争中取得优势，是摆在经营者面前的一个很重要的问题。要力求做到人无我有、人有我新、人新我特；要总结市场经营的得失，改进经营策略，不断适应市场；要树立品牌意识，力争能做到小铺面、大市场。

经营商品的特殊性 把鲜花作为主要经营商品的花店，特别要注意鲜花短暂的保鲜期这种极强的时间性。一方面要求花店有充足的货源，繁多的品种供客户挑选，另一方面又不能积压商品，以免造成耗损，增加成本。刚开业的花店，没有知名度，顾客较少，容易产生鲜花积压浪费，经营者一定要不断提高插花艺术水平，加强宣传促销，适应市场，经营者为此必须有充分的思想准备，度过经营初期这个艰难阶段。常言说“创业难”就是这个道理。不能一见赢利少或短时的亏损就盲目减少鲜花，降低插花作品的品位、质量，形成恶性循环导致停业。考虑经营商品的特殊性，要做到勤进货，每天或几天无论销售多少都应补充新的货源。经营过程中要分门别类地做好进货、储存和销售的记录，尽早把握有关规律。

社会经济状况、节日和气候、季节对其的影响 花卉不属于我国居民的必要开支消费品，只有在居民的衣食住行等生活必需品消费满足之后，才可能消费鲜花，因此花店经营与社会的经济发展紧密联系。花卉的消费在我国受节日影响大，一般逢节日均可产生销售高峰，所以应注意利用节日促销产品。另外，鲜花的生产过程在一定程度上受气候、季节的影响，花店经营应考虑这些因素。作为经营者应该对这些因素有心理准备。

经营活动琐事多 花店经营过程中，进货、销售、储存各个步骤紧密联系，环环相扣，一个环节的脱节，可能影响整个经营活动。经营中要注意以下几点：

- 1) 勤进货。鲜花的储存时间短，为保持花材的新鲜，应该做到少量多次、多渠道购进花材。
- 2) 真诚销售。大多数顾客对鲜花和鲜花制品了解较少，在销售过程中应真诚帮助顾客挑选适合的鲜花制品，让不同阶层的顾客满意。
- 3) 鲜花材料的存放、修剪和整理繁琐，花材进货后必须认真地进行开扎、分选、修剪和养护。每个环节都要小心操作，避免损伤花材。
- 4) 花店经营工作量大，进货、销售、管理等必须做到有条不紊，忙而不乱。经营花店要做好吃苦的思想准备。

1.1.2 花卉装饰概述

无论作为老板还是伙计都需要掌握花卉装饰技艺，只有了解和掌握了花卉装饰技艺并具有自己的独特性才能使自己的花店兴旺发达，因此必须了解花卉装饰的一些基本知识。