

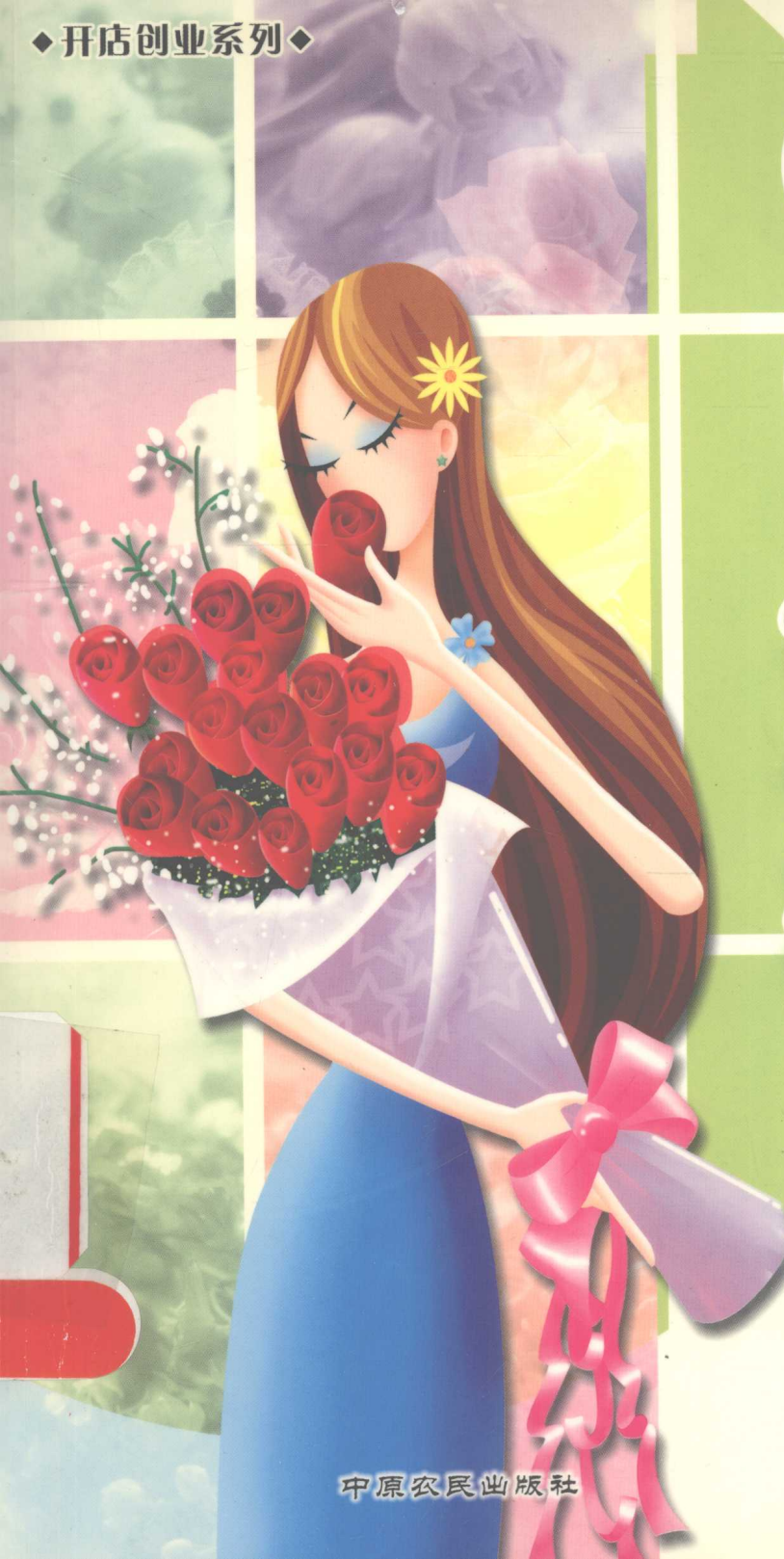
◆ 开店创业系列 ◆

创
办

鲜
花
店

任 洪 主 编

中原农民出版社



◆ 开店创业系列 ◆

创 办

鲜
花
店

任 洪 主 编



中原农民出版社

本书编委会

高江峨 程丽贤 任 洪 杨 艳
王英一 钟 媛 肖 斌 李梦惠
王雅丽 任雪梅 孙 浩 肖 瑞

图书在版编目(CIP)数据

创办鲜花店/任洪主编. —郑州:中原农民出版社,
2005.1

(开店创业系列)

ISBN 7-80641-828-8

I. 创… II. 任… III. 花卉—商店—商业经营
IV. F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 106742 号

出版社:中原农民出版社(地址:郑州市经五路 66 号)

电话:0371-5751257 邮政编码:450002)

发行单位:全国新华书店

承印单位:河南第二新华印刷厂

开本:890mm×1240mm

A5

印张:5.5

插页:2

字数:84 千字

印数:1-5000 册

版次:2005 年 1 月第 1 版

印次:2005 年 1 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80641-828-8/F·051

定价:12.00 元

本书如有印装质量问题,由承印厂负责调换







花 艺





当今店铺生意竞争越来越激烈,但消费者的需求与品位也在提高,店家都在按流行趋势营造出自己的特色。有的以它的环境取胜,有的以它的装饰设计风格取胜,有的靠物美价廉而取胜,聪明店家都会让人耳目一新。可别小看这小小的生意,若想在此占据一席之地,首先得靠商品的质量和优质服务来取胜。

朋友们想开店,免不了总要东奔西跑,几个月下来仍是一头雾水——摸不着门。为了让读者朋友少走弯路,留下时间多赚钱,我们设身处地为未开过店的人量身订做了这本书。只需两三个小时让你读懂读通,快速掌握相关知识,读完后,剩下的时间你只需分头办手续,做好各项准备开张吧。让你用最少的资金获得最大的收益。读者朋友,看你的了!

编者

2004 年 8 月



一、低价开花店

- (一)你想好了要开花店吗? 1
- (二)怎么做才能越干越大? 2
- (三)怎样才能想顾客之所想? 5
- (四)不嫌钱怎么办? 6
- (五)开花店需要多少资金? 怎样分配? 9
- (六)场地需要多大? 怎样装修? 10
- (七)4 000 ~ 6 000 元房屋装修资金应如何分配?
..... 11
- (八)开花店需准备什么工具? 12
- (九)开花店的专用物品有哪些? 14
- (十)开花店需几名雇员? 是男是女? 14
- (十一)选择雇员需注意什么? 14
- (十二)花店老板应具备什么条件? 21
- (十三)花店员工应具备什么条件? 24

二、选址要领

- (一) 铺面的大小、位置和朝向应怎样选择?
..... 26
- (二) 花店的消费商机在哪里? 27
- (三) 商圈是怎样确定与划分的 28
- (四) 花店旺铺的地址选在哪里? 29
- (五) 同行在哪里? 29
- (六) 房租与经营利益怎么权衡 30
- (七) 租房期限怎么确定? 30
- (八) 租房的手续及注意事项是什么? 31
- (九) 花店的装饰与布局应考虑哪些因素?
..... 34
- (十) 花店的装修协议如何签订? 36
- (十一) 毗邻的宜忌是什么? 38
- (十二) 怎样给小花店取名? 39
- (十三) 怎样办理营业执照? 40
- (十四) 怎样办理税务登记? 40

三、经营与管理

- (一) 花店经营范围有哪些? 42
- (二) 优质服务的要求是什么? 44
- (三) 花店雇员怎么培训? 46
- (四) 雇员的服务标准是什么? 47
- (五) 能激起顾客购买欲望的宣传有几种?
..... 49

(六)花店怎样突出海报的宣传效果?	52
(七)为什么要开设小网站?	53
(八)什么样的赠品会让顾客喜欢?	56
(九)个性店怎样才能突出卖点?	57
(十)怎样充分利用人际关系?	59
(十一)供货商去哪里寻找?	61
(十二)进货信息来自哪里?	63
(十三)花店怎样进货?	65
(十四)花店进货周期需要多长时间?	66
(十五)进货量怎样安排?	67
(十六)国内外花卉市场的情况如何?	68
(十七)鲜切花卉怎样储存保鲜?	69
(十八)花店节日销售要点是什么?	71
(十九)应时促销的诀窍是什么	73
(二十)花店如何搞好主题销售?	76
(二十一)送花业务怎样做才能令顾客惊喜?	78
(二十二)搞好花店零售业务需具备什么条件?	80
(二十三)花店批量销售的业务形式有几种?	82
(二十四)会员卡有几种?	84

四、花店常用切花花材及采购、保鲜

(一)国际现代四大切花是什么?	87
-----------------------	----

- (二)流行的其他主要切花是什么? 94
- (三)辅助切花花材是什么? 95
- (四)中国的“十大名花”是什么? 96
- (五)常用花材的类别及作用是什么? 96
- (六)花材等级的标准是什么? 98
- (七)进店后的花材如何处理与保鲜? 105

五、礼仪插花的基本原理及制作

- (一)礼仪插花的分类有哪些? 109
- (二)礼仪插花制作基本原理有哪些? 113
- (三)如何进行具体礼仪插花的制作? 115
- (四)花语的会意组合有哪些? 139
- (五)花语的谐音组合有哪些? 140
- (六)“花客”、“花友”与“花候” 141
- (七)花材表达的语意 143
- (八)礼仪插花禁忌有哪些? 147
- (九)各种节日送什么花? 149

一、低价开花店

(一)你想好了要开花店吗?

经营花店首先应该考虑到风险,要充分了解市场,还要落实资金、场地、招聘经营人员,联系进货渠道、购买工具和办理各种手续等。

1. 做好吃苦的准备

因为鲜花的保鲜期很短,进货也很辛苦,所以必须时刻呵护,喷水、修花、剪枝、保养等刻不容缓,事必躬亲。(图 1-1)



图 1-1

2. 做好参与竞争的准备

花店既易做又难做,投资无需太多,因此竞争者也多,要想立于不败之地,就应在人员素质、场所、用品、服务质量等各方面优于同行。

3. 日常工作繁杂

店小事多是花店的又一特色,它会占用你许多休息时间,节假日会比别人更忙碌。

(二) 怎么做才能越干越大?

1. 将花店做大的必需条件

(1) 要积极拓展业务范围,不仅要卖花,而且要有专人懂得插花。

(2) 花艺品种多,数量充足。

(3) 小老板身兼数职,尽量少雇人,减少开支。

(4) 把握几大节日送花的种类和学问。

(5) 做有心者,鲜花售时短,几天之后就知道什么好卖什么不好卖,顾客喜欢什么样的。每天都要认真记下来。

(6) 每周抽出时间去附近的商家、公司、办公室、社区里拜访顾客,主动介绍自己的服务。

(7) 对于购花者,应让他们立等可取。(图1-2)

(8) 以新颖的花艺、品种、花器和包装取胜。

(9) 薄利多销、经济实惠、物美价廉为优势,仅凭这一优势就可以招揽顾客,提高资金的周转率。

(10) 花店在商品配送、定价、广告、促销方面统一

管理,保持自己的风格与特色。



图 1-2

如果上述各项你能一一做到,你的生意就会越干越大,钱也就越赚越多。

2. 赚钱花店的几个特点

刚刚起步的鲜花店,能够赚钱的不多。如果你是其中一个,那真要祝贺你。这说明你的经营模式已步入了正轨,正朝着更完善的方向发展,并已具有了赚钱店铺的几个特点:

(1) 鲜花店的老板是一个出色的经营者,在鲜花店的经营过程中必有一个对商业活动、市场竞争特别敏感的人物。能够准确认定鲜花店的准客户,并能选择适销对路的花卉,制定合适的市场价格,利用有效

的促销宣传手段,这些都要依赖鲜花店的经营者。

(2)在不断创新中成长。鲜花店在经营过程中也是一个创新成长的过程,门市生意是市场竞争的前沿,只有努力创新,突出自己的特色,鲜花店才能生存。成长的过程并不单指获利多少,而是鲜花店的整体经营水准的提高。只有在经营过程中把鲜花店做好做大,才能应对同行之间的竞争,在商圈中具有一席之地。

(3)适当进货,价格合理。进货要根据鲜花市场的整体情况和花店的销售能力,不能囤货。鲜花是报损率极高的商品,在制定价格时不要只追求高额利润,要迎合市场,在赚钱的情况下能达到一定的利润水平就可以了。

(4)以顾客的需求为出发点。在采购花卉时一定要以顾客的需求为出发点。顾客对花卉的品位不尽相同,因此要尽量满足各种顾客的需求,这样顾客才能够买到称心如意的花卉。能够了解顾客的需求,以顾客的需求为出发点是开好鲜花店的第一步。(图1-3)

(5)抓时促销,突出特色。鲜花店的销售也有旺季和淡季。必须准确把握良机,及时促销。抓住销售良机也就抓住了赚钱的关键时机。

特色并不单指花卉品种的独特,它还包括店面的设计、经营方法的与众不同、服务的特色。只要突出其中一两种特色,顾客就会络绎不绝入店了。

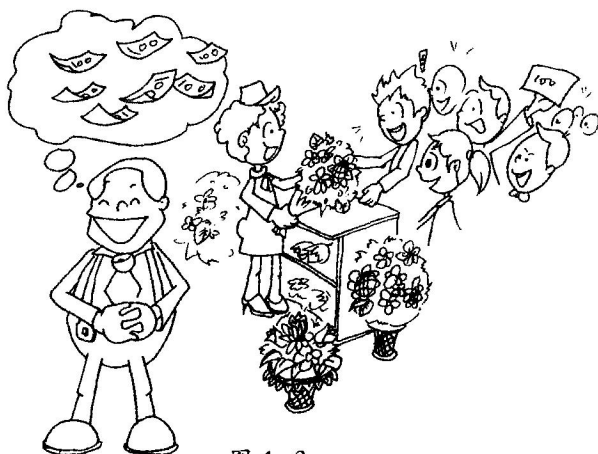


图 1-3

(6)集思广益,听从意见。一个出色的经营者,他决不会专横独断,他会以谦虚的态度听取顾客和店员的意见,并在经营中不断完善和补充不足,使鲜花店的生意兴隆。

(三)怎样才能想顾客之所想?

1. 加强自我宣传

(1)印制精美的卡片,其中包括“生日快乐”、“长命百岁”、“喜得贵子”、“寿比南山”、“勿忘我”、“百年好合”、“记忆花篮”等等。(图 1-4)

(2)小小订货单,在社区内可以随报纸送至千家万户。

(3)花店的小小名片,上面含有花店的名称、地址、特色服务项目。