

加-リス

花者

— FLORIST —

花艺设计与花店经营

Guidebook for Florist: Design & Business

《花者》编辑部 编

花店创业26个关键点

+

包装技法大提升



02471 >
元

学工业出版社

加-リト

花者

FLORIST

《花者》编辑部 —— 编

花艺设计与花店经营

Guidebook for Florist: Design & Business

花店创业26个关键点

+

包装技法大提升



化学工业出版社

• 北京 •

图书在版编目 (C I P) 数据

花艺设计与花店经营：花店创业 26 个关键点 + 包装技法
大提升 / 《花者》编辑部编 . — 北京：化学工业出版社，
2018. 5

(花者)

ISBN 978-7-122-32024-7

I . ①花… II . ①花… III . ①花卉—专业商店—商业
经营②花卉装饰 IV . ① F717. 5 ② J525. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 079928 号

Parts of the contents of this book are provided by Florist Henshubu.

Copyright © Seibundo Shinkosha Publishing Co., Ltd.

All rights reserved.

in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., through Beijing Kareka Consultation Center, Beijing.

本书中所登载的内容(包括文字、图片、作品、图表等)未经著作权人许可严禁摘录、
转载等商业用途的使用。

责任编辑：林 俐 孙晓梅
责任校对：王 静

装帧设计：王 江

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号

邮政编码100011）

印 装：北京东方宝隆印刷有限公司

880mm×1092mm 1/16

印张 10 1/2

字数 420 千字

2018年8月北京第1版第1次印刷

购书咨询：010-64518888 （传真：010-64519686）

售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价： 78.00元

版权所有 违者必究

「花店经营」

花店创业26个关键点

- 004 花店创业关键点AtoZ
- 014 duft花店
- 018 山原植道绿植店
- 022 MATAHARI花店
- 026 埃尔·博装饰
- 030 verde CHIOSCO 枚方T-SITE店
- 034 GIOIA花店
- 038 Gnossiennes花店
- 042 言之叶花店
- 046 Ortensia花&咖啡
- 050 Jaz花店



「花艺技术」

包装技法大提升

- 056 花艺作品的包装
- 060 花束的包装
- 064 盆栽的包装
- 068 带刺植物的包装
- 070 干花的包装
- 074 蝴蝶兰的包装
- 076 使用优质缎带提升包装品位
- 086 忍不住要模仿的国际时尚包装创意



名师课堂

造型理论 桥口学

- 096 1 观察自然界的植物,学习创作装饰感作品
- 100 2 植物造型的命题

色彩搭配 古贺朝子

- 104 法式风格色彩搭配

花艺创意 吉崎正大

- 112 1 用花卉装饰桌面
- 114 2 鹅卵石的使用技巧

组合盆栽 坂上久美子等

- 116 1 盆栽组合花束
- 117 2 自然风花台
- 118 3 在八岳高原的花田玩花
- 119 4 M&B花卉株式会社的作品

花艺与餐桌设计 丸山洋子

- 120 1 新年祈福的餐桌
- 124 2 草莓·情人节餐桌

空间花艺 桑原佳代 等

- 128 花艺×饮食空间

花艺对话 JFTD花艺专科学校

- 132 1 新生命
- 134 2 家庭装饰花

形式与艺术 多田 明日香 等

- 136 01 季节的表现者“四季花魁”
- 140 02 用多肉和仙人掌装饰出充满意趣的世界
- 144 03 用植物表现的是绝对自由的可能性
- 148 04 充满季节感的都市风格
- 152 05 用押花表现女性美
- 154 06 在人群中绽放笑容
- 156 最酷博物馆



加-リト

花者

FLORIST

《花者》编辑部 —— 编

花艺设计与花店经营

Guidebook for Florist: Design & Business

花店创业26个关键点

+

包装技法大提升



化学工业出版社

• 北京 •

花店经营

花

店

创

业

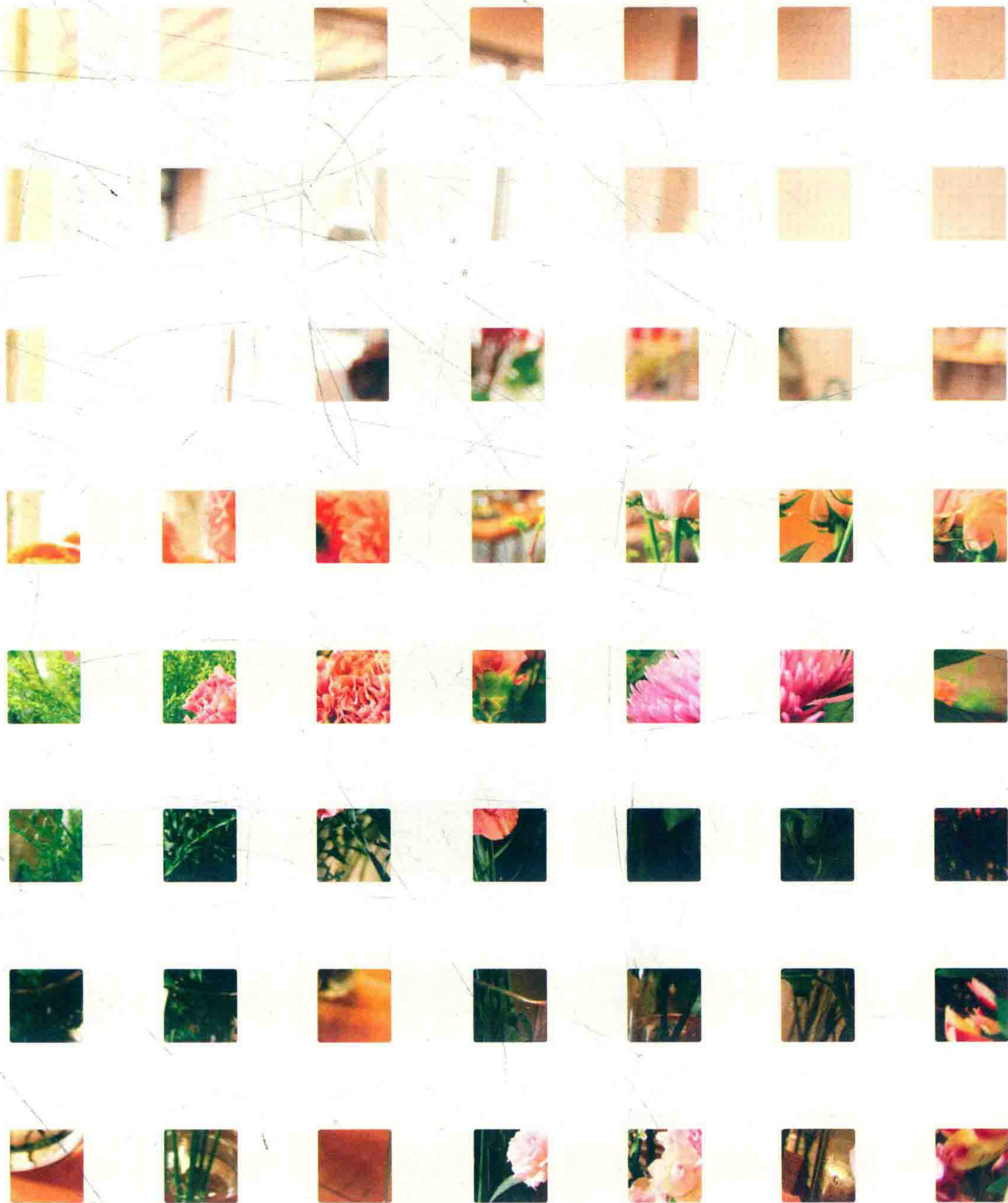
26

个

关

键

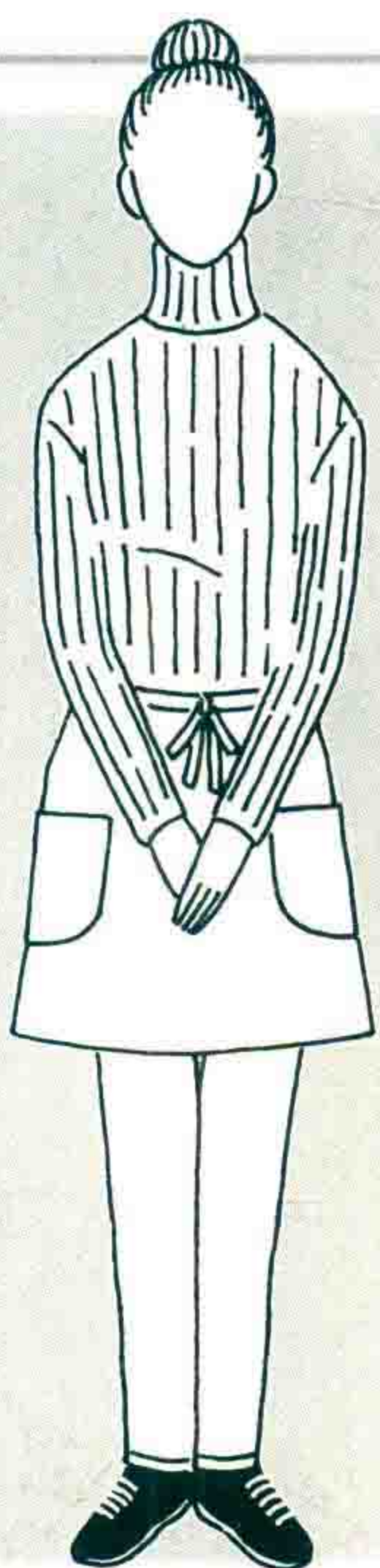
点



花店 创业

关键点

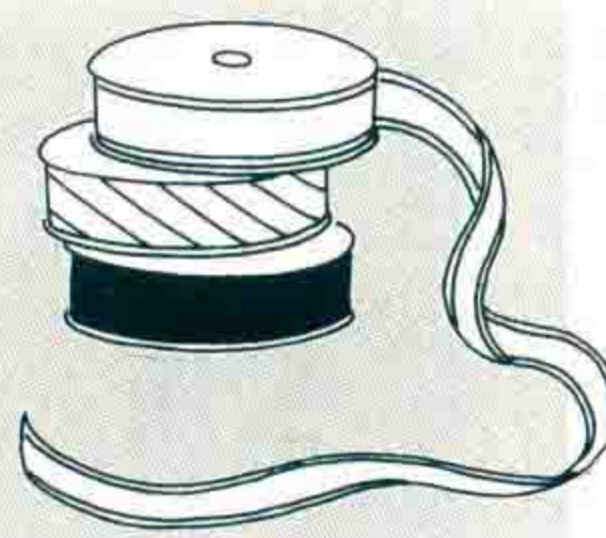
A to Z



D → P.007
DISPLAY
CONCEPT
店铺装饰与陈设



H → P.008
ARD
难点



K → P.009
BY
PERSON
关键人物

E → P.008
STATE
寻租店铺

I → P.009
NSPIRA
TION
灵感来源

F → P.008
UNDS
资金



G → P.008
IFT
WRAPPING
礼品包装



A → P.006
RRANGE-
MENT
花艺作品



B → P.006
OUQUET
花束

C → P.007
HANCE
开店契机

J → P.009
OB
TRAINING
员工培训

“想开家花店”

“将来要独立经营自己的花店”……

本书就是针对有这种想法的你特别制作的。收集了所有开花店之前应该了解的信息，从A到Z面面俱到。让我们一起向已经实现了梦想的前辈们学习吧！

接受了问卷调查的店铺

为了撰写本书，编辑部向全日本的花店做了问卷调查，请他们来回答关于开业和建店的问题（以下店铺按日文50音图顺序排列）。

上田瑠那【ymnes花店】

三重县伊势市船江2-15-17

工藤美季【muguet花店】

宫城县仙台市青叶区大町2-9-22-202

黑泽浩子【aclass花店】

神奈川县相模原市中央区渊野边1-15-10

小槇有纪子【iconicflower花店】

东京都中野区弥生町3-28-1

佐藤花光【佐藤花光花店】

北海道札幌市中央区宫森2条6丁目3-8

岛村嘉郎【HANAMARU花店】

石川县金泽市田上樱3丁目73番地

高田直人【PELE 花植店】

广岛县广岛市西区西观音町1-1-1F

高桥和希【anima花店】

神奈川县镰仓市七里浜东3-1-6

高桥学【lamp花店】

宫城县仙台市青叶区八幡3-2-8

原田美贵【SHAMROCK花店】

广岛县广岛市中区国泰寺町1-9-8

藤野幸信【fleurs trémolo花店】

广岛县广岛市南区段原1-5-7

细根诚【白熊鲜花店】

东京都新宿区市谷柳町11番地 伊藤大厦101室

万寿荣子【霞花房】

鹿儿岛县雾岛市国分湊298-1

三田善之【Buen Camino花店】

千葉県习志野市谷津7-8-7

蓑轮明子【amitié花店】

爱知县名古屋市瑞穗区山下通5-5狮子公寓瑞穗公园112

三保贵广【giverny花店】

静岡県骏东郡清水町长泽93-18

村佐时数【SQUARE花店】

大阪府大阪市西区九条1-1-1

山田刚【Magenta花店】

宫城县仙台市 TEL:022-393-8370

山村多贺也【deuxième花店】

广岛县广岛市西区东观音町6-2

吉崎正大【asebi花店】

东京都涉谷区惠比寿2-24-10

渡边幸子【NAVY花店】

京都府京都市下京区东洞院绫小路下扇酒屋町286

迪尔小区四条鸟丸1层

渡边晋【飞机云花店】

东京都中野区东中野3-3-34 樱花公寓1室

※除上面刊登的以外，还有许多不记名参与问卷调查的花店。

L
and

→ p.009

选址

M
oney

→ p.010

营业收入

N
ame

→ p.010

店名

Q
uality
Control

→ p.011

品质管控



O
nline

→ p.010

网络推广



P
lanning

→ p.011

设计、施工、
装修



S
upplier

→ p.012

供应商

T
raining

→ p.012

进修实习

向憧憬的花店提问！



U
niform

→ p.012

工作服

V
ision

→ p.012

形象



W
ork Life
Balance

→ p.013

工作与生活的平衡



X
day

→ p.013

梦想和目标

Y
ell

→ p.013

大声讲出来

Z
eal

→ p.013

热情



duft花店 东京都世田谷区 → p.014

在中意的街上开了梦想中的店铺！

山原植道绿植店 东京都涉谷区 → p.018

店内绿意葱茏，是开业前周密计划的成果

MATAHARI花店 京都府京都市左京区 → p.022

开店十余年，公司经营者向更高的梦想挺进

埃尔·博装饰 大阪府吹田市 → p.026

餐厅和花店 挑战饮食空间和植物空间的共存

verde CHIOSCO枚方T-SITE店 大阪府枚方市 → p.030

生活方式创意店，探寻书店和花店跨界经营的可能性

GIOIA花店 大阪府大阪市西区 → p.034

目标是让世界处处是笑脸，“快乐”是永远的追求

Gnossiennes花店 德岛县德岛市 → p.038

开在餐厅室外平台上的花店

言之叶花店 长野县松本市 → p.042

回归故乡！利用空置店铺开花店的故事

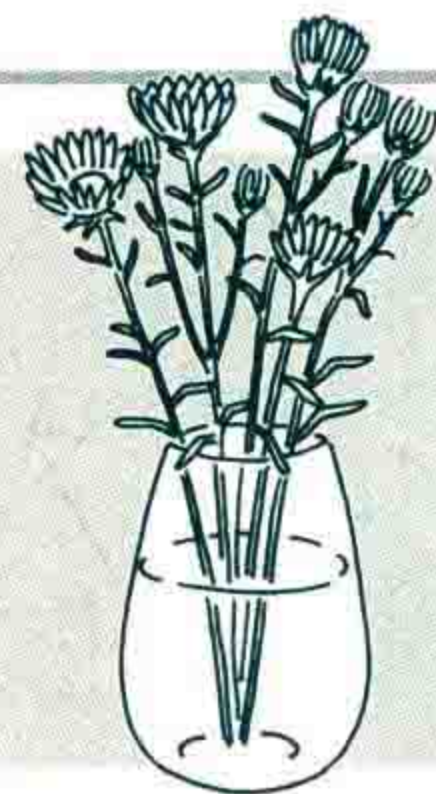
Ortensia花&咖啡 静冈县贺茂郡河津町 → p.046

扎根地方，目标是经营跨界店铺

Jaz 花店 北海道札幌市中央区 → p.050

耐心回复咨询，带来粉丝的大量增长

刊登的店铺





佐藤花光
[佐藤花光花店]



渡边幸子
[NAVY花店]



山村多贺也
[deuxième]



蓑轮明子
[amitié花店]



高桥学
[lamp花店]

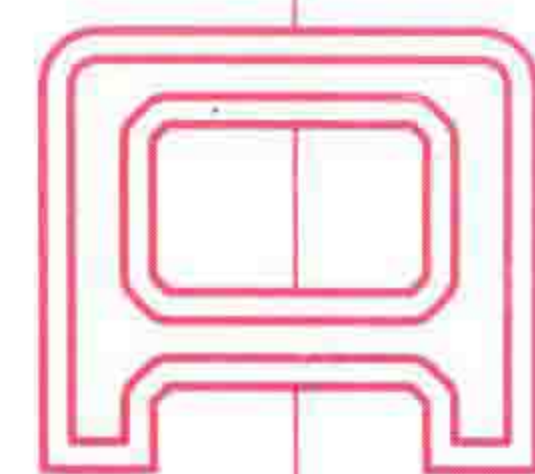


BlumenHutte



原田美贵
[SHAMROCK花店]

平日都制作什么样式的
花艺作品呢？



花艺作品

ARRANGEMENT



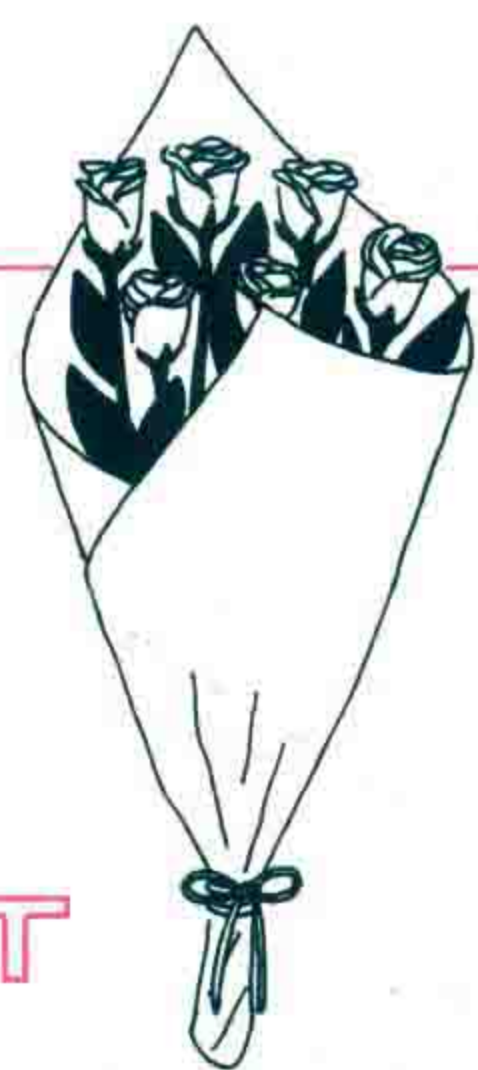
开花店前应该具备哪些知识？初开业时最困难的是哪些事？本书向实现了梦想的花店做了关于开店及经营方面的问卷调查。从前辈们生动中肯的建议中，让我们尝试着找到对自己开店有益的内容吧！

花店
创业
关键点
Q to Z



花束

BOUQUET



请看下面的首推花束。



高桥和希
[anima花店]



原田美贵
[SHAMROCK花店]



藤野幸信
[fleurs trémolo花店]



高桥学
[lamp花店]



三保贵广
[giverny花店]



细根诚
[白熊鲜花店]



BlumenHutte



CHANCE 开店契机

决定开店的理由

01

决定开店是在店铺开业一年前,虽然进入花艺行业就有了将来自己开店的准备,但心里有个含糊的“等到30岁时”的想法。计划是先从正工作的店铺辞职去国外工作,然后回日本再找一家店工作实践,之后再开店,可是又想着“许多技能不自己开店就无法掌握,终有一天自己要痛下决心”于是就决定了。为了筹备独立开店的资金,在开业前的一年曾不分昼夜地打工赚钱(和花艺无关的工作)。(佐藤花光)

02

开店是因为自己有很多想展示给客人看的花卉和植物。(上田瑠那)



03

30岁的时候,感觉到自己在以男性为主导的社会中已经奋斗到了的极限,要尝试凭自己的力量在35岁时独立,想到的独立的方式就是开家花店。从来没有在花店实践过,辞去办公室的职务之后,匆忙间就开了花店。(万寿荣子)

04

25岁时想成就自我,所以就决定开花店。26岁正式开店(高桥学)

05

23岁开始就想开花店了,父母是个体经营的农户,因此并不反对,从之前工作的花店辞职到在七里滨开花店中间的一年时间,还曾作为自由职业者在家里开工作室接受订单。(高桥和希)

06

41岁开始,因为想自己管理自己的时间,所以决定开家花店。(黑泽浩子)

07

35岁时,以结婚为契机决定独立创业。(高田直人)

08

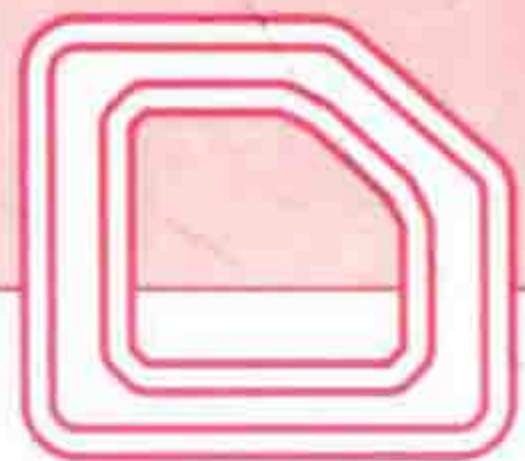
25岁开始想开家花店。在辞去花店工作后马上作为自由职业者开始工作,还出去摆摊,期间有2、3年时间。一边从事自由职业一边打工,攒足了开业用的资金。(吉崎正大)

09

因为爱花所以决定开花店。在最初就业的单位没有能够进入和花艺相关的部门,心有不甘地工作了15年。最终痛下决心辞去工作来到东京,一边在花店工作一边在花艺学校学习技能。毕业后也考虑过去花店工作,幸运的是被留在花艺学校工作,一做就是几年。

被至爱的鲜花包围,为了培育未来的花店而工作,又能和业界的老师们接触,每天都过得很充实。但是,总觉得自身没有在花店工作的经验却在学校里教花店经营者们如何设计,这不符合逻辑,也因此怀疑自己是否真的胜任(又是心有不安的状态)。

时不时听到学生们毕业后抱怨工作辛苦,就更强烈地想去亲身实践,于是在前途不明朗的情况下先辞职,之后又过了将近两年时间,偶然发现了现在的这个店址,趁机就开了花店。(渡边晋)



DISPLAY CONCEPT 店铺装饰与陈设

陈列和器物选择的诀窍是什么?

●使用筒形透明玻璃花瓶,进货时特别重视花的色、香和季节感。(高桥和希)

●花瓶、器皿都尽可能选择朴实的无彩色。店铺的主要空间是日式房屋里的土间和小上(日建筑中的房间),加入了些许西洋风,所以在装饰上也力求和环境的风格一致。(细根诚)

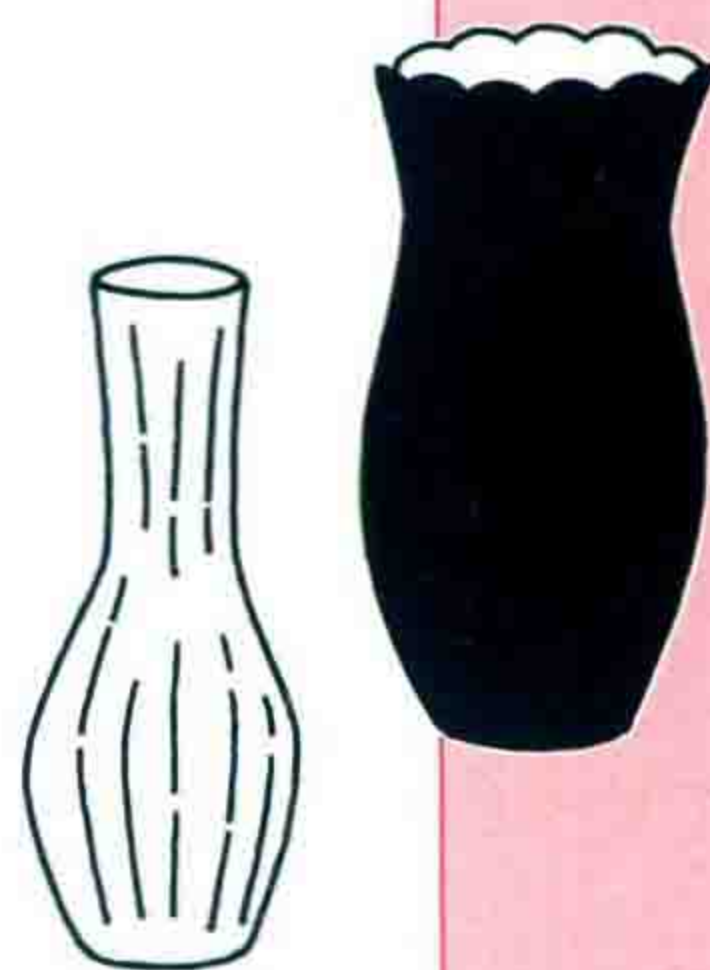
●店铺的主题是“西班牙酒馆”。所有器皿和花器都选用和这一主题相符的。器皿都是木制的,是店主自己制作的。为营造气氛还摆放了酒桶、砖瓦等,灵活运用醒酒器和酒杯作为花器。(三田善之)

●在店中间的水池是店铺特有的标志。(佐藤花光)

●关注客人的爱好、时代的流行趋。(岛村嘉郎)

●选择器皿时特别注意不让店里的氛围过于甜美。用心做出从森林中采回鲜花装饰的效果。希望客人能够从店铺空间中得到享受。(原田美贵)

●通过摆放古董用具和陶器来营造氛围。用从山中采摘来的枝条和花草装饰店内空间。(工藤美季)



Estate

寻租店铺

取得高销售额的关键是找到对的铺面。那么如何找到这样的铺面？租金是多少？又应该注重哪些方面呢？

Q1 铺面是如何找到的？

- 拜托了很多房产中介，但是由于需要的店面较小一直没有进展，自己也每天都在喜欢的街区转悠，看到中意的铺面即使没有在招租也尝试着打听或者请朋友给介绍一下。
- 一直在网上找，同时也到实地去感受街道和氛围，骑着自行车转了不少地方。
- 通过熟人介绍在中意的店铺空出来之前赶着交了押金。
- 住在同一栋楼的朋友帮忙给找的铺面。

Q2 选择铺面的主要条件有哪些？

- 看到店面时能否想像出花店的样子。
- 周边的环境。要紧邻车站、商业设施，人流量大。
- 市中心静雅的场所。
- 交通便利，对花卉礼品需求量大的地区。店前的路边要能停车。
- 地处住宅区，离自己家不要太远。
- 铺面的空间够客人悠闲地在其间赏花，周边的景观要好。
- 有防盗门，店铺外也可以自由装修，因为要兼做婚礼和花艺课程，所以除了销售用空间还要有办公用空间。

Q3 铺面的月租金是多少？

- 不到 10 万日元 —— 3 家
 - 10 万 ~ 20 万日元 —— 9 家
 - 20 万日元以上 —— 5 家
- (译者注：1 日元约合人民币 0.06 元)



Funds

资金

决定开店之后最大的难题是资金。开业前要筹集多少资金者，作又经受了怎样的曲折呢？

Q1 开业前筹集了多少资金？

- 200 万日元 以下 —— 2 家
- 200 万 ~ 499 万日元 —— 8 家
- 500 万 ~ 999 万日元 —— 7 家
- 1000 万日元以上 —— 5 家

Q2 筹备资金经历了那些曲折？

- 用了 10 年时间认真地储蓄。
- 银行借贷。
- 倾囊而出。
- 开业全部用的是自己的钱，筹备了不短的时间呢。
- 家人反对为开店借贷。
- 我们所在的地区正在实行对新创业者发放低息贷款，但是这种贷款等待的时间比较长，所以就从日本政策金融公库做了融资。从申请、接受审查到领到款项共用了两周时间，而且不需要担保或保证人，利息也比较低。

Gift Wrapping

包装

花店的烦恼。礼品包装是否要含在商品价格中？

- 加在商品价格中的（免费） —— 23 家
- 不加入商品价格中（收费） —— 3 家

※回答加入商品价格中的 23 家中有 4 家是根据顾客购买的数量和金额，如需要则另行收费。

Hard

难点 创业过程中特别艰辛的事有哪些？同时又有哪些事让你觉得能开业太棒了？

- 艰苦的事情就是营业地点迟迟不能确定，但是整个筹备期间受到很多人的帮助，每天都欢欣雀跃地做着准备，真是很开心。（村佐时数）
- 在婚礼装饰和花艺课程这些项目还未开展之前，店里的营业额全依靠零售，非常艰苦。进货和工作都能按自己的节奏来，没有压力，这一点很好。（藤野幸信）
- 不舒服的事情是卖不出去的花到期就要处理掉，非常浪费。（蓑轮明子）
- 责任很重，做办公室职员时从未感到过这种艰苦。无论是好是坏都依赖自己的判断，非常有挑战性。（万寿荣子）

- 刚开店时客人较少，电话订货几乎没有，为此一直减少进货量，但是又被客人问“就只有这几种花吗？”当时真的是很痛苦！庆幸的事情是能和太太一起经营店铺，即使空闲也不至于过分焦虑，最终还是挺过来了。（佐藤花光）
- 开业前一直有前辈、同事、后辈的帮助，但独立开业之后一切都要靠自己，挺不容易。好的方面是能把自己的创意用具体的形式表达出来，同时也看到了开花店的过程中独有的“风景”。（原田美贵）

- 和装修工人的交涉是非常艰苦的。来自朋友的委托，必须无怨言地落实，也很郁闷。事后也反省，其实是可以明确拒绝的。（渡边晋）
- 艰苦的方面是一直找不到合适的店铺，开店的过程比想像要花费更多的时间，好的方面是因为一直坚持寻找适合的店铺，借机了解了当地的风俗和人们的生活状态，很容易想像到顾客群的状况。（高桥和希）
- 没有订单的时期，也没有可以发到网上的照片，不能好好做网页和社交媒体的维护，非常郁闷。（小槇有纪子）

- 吉卜力工作室（吉崎正大）
- 森林（原田美贵）
- 巴黎的街景和店铺装修（蓑轮明子）
- 没有参考什么其他的信息，只是根据自己的喜好装修了店铺。（小槇有纪子）
- 参考了跨行业其他店铺，例如杂货店、点心店的一些做法，也参考了一些大城市的花店的做法。（万寿荣子）
- 参照了一些古董店的风格。（工藤美季）
- 参照了经常去的、特别喜欢的饮食店的装修。（佐藤花光）
- 参照了国内外的花艺类杂志、法国电影，以及室内设计相关的一些杂志。（藤野幸信）



建立店铺的时候参考了那些信息？

灵感来源

INSPIRATION

Job TRAINING 员工培训

员工教育的方针

- 对客人要有责任感。（万寿荣子）
- 录取应届毕业人员要进行理念教育。（岛村嘉郎）
- 尽可能爽直地告诉职员自己的工作感受。（小槇有纪子）
- 对于客人来说走进一家花店是需要勇气的，花店员工不仅要用语言更要用行动来表达“即使不买，进店逛逛也是可以的”。（原田美贵）
- 花店的工作包括方方面面，比较杂，清扫再清扫，这一点是极重要的。（匿名）

Key PERSON

关键人物

开业过程中的关键人物都是谁？

- 在精神面上，和自己一起工作的太太以及以前职场的直属上司（过去也是花艺师的），对我来说是关键人物。（藤野幸信）
- 在资金面上，父母是关键人物。在精神面上，过去工作过的花店老板一直是我学习的榜样。（佐藤花光）
- 我的老师稻叶武则是很重要的人物。（吉崎正大）
- 经营花店的前辈们对我来说有很大影响。（高桥学）
- 在资金面上，家人起了关键作用，在精神面上有经

营经验的朋友们起了关键作用。（匿名）

- 关键人物是家人，特别是我妹妹。（万寿荣子）
- 给我很多建议的同行朋友，没有反对我的妻子和家人，在资金上支持了我的祖父对我都很重要。（高桥和希）
- 没有和任何人商量，因为不想给不顺利的时候留下任何抱怨的借口。（匿名）

01

离百货店近的办公街区，有购物和上班的人流，并且可以驾车来店取花。但是在小城市开店不能像在东京那样主攻一个业务方向。例如虽然是以商业花礼为主要经营方向，但佛前供花也需要根据客人的要求做。（渡边幸子·京都市）

02

花店坐落在出行要靠车的乡间，所以特意选择了驾车来也很方便的地方。（上田瑠那·伊势市）

03

去看店铺的时候店外盛开着樱花，而且是符合要求的面向东方的店铺。（山村多贺也·广岛市）

04

选择了离市中心有点距离的安静的街区，这个街区是作为高级住宅区重新开发的，对花的需求量较大。（藤野幸信·广岛市）

05

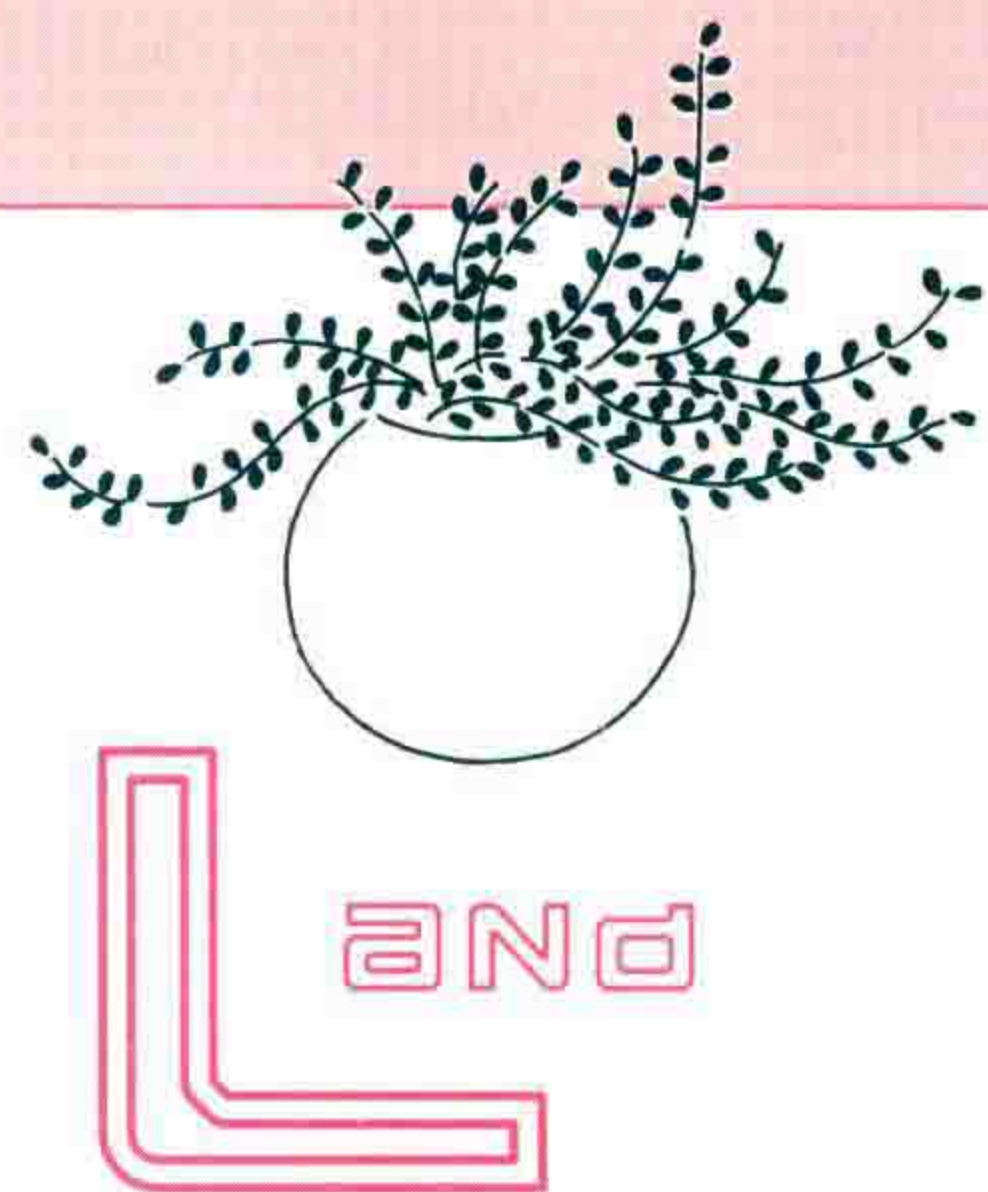
选择了步行就可以到地铁站的地理位置，周围是办公区，因此花艺的主营项目定位为满足公司需要的花礼。所在地区人口密度也还可以，并没有觉得比首都圈差。（佐藤花光·札幌市）

06

店铺位于安静的民居之间，周围只有民居，这一点可能会令人惊奇。一开始也担心是否有客人上门，随着网络和社交媒体的发展，只要有好的商品，客人就会寻来，所以还是在这里开店了。地处乡下，上下班可以开车，还是挺好的。（万寿荣子·雾岛市）

07

我的店所处的位置，周边人群对花和其他材料的需求和看法都还存在问题，还有待提高。（匿名）



选址

店铺的位置、物业的好坏虽然很关键，但好的周边环境更是至关重要。关于店铺周边环境大家是如何考虑的呢？

01

开业之初并没有考虑过销售单价等复杂的问题,只是希望通过花店能赚到夫妇两人的生活费,目标是每天营业额2万日元(约合人民币1200元),每天也为当天的销售额是否达到这个目标而或喜或忧。

02

店员每人每天的销售目标是5万日元(约合人民币3000元)。

03

每天的营业目标是4万日元(约合人民币2400元)。

04

每天的最低销售目标是3万日元(约合人民币1800元)到5万日元(约合人民币3000元),商品的平均单价是3000日元(约合人民币180元),所以至少要卖掉10件,每天的销售情况也因是否有大订单而不同。

05

月销售目标为90万日元(约合人民币5.4万元),平日按12位客人每人消费1500日

元(约合人民币90元)计算,周六日按25位客人每人消费2000日元(约合人民币120元)计算,这个是一个比较理想的营业额,目前还远未达到。

06

根据店员和临时工的人数不同,销售情况也不一样。每天的大概销售额是10万日元(约合人民币6000元),平均每位客人的购买金额约为3000日元(约合人民币180元)。但是每天进店的客人数是不相同的。



营业收入



店铺开张之后的营业额是多少呢?我们访问了6家店铺,当然由于店员、店铺规模的不同,销售情况也各有不同。



店名

店名是如何确定的呢?

- ◎尊敬的长辈给起的。(吉崎正大·asebi花店)
- ◎老师给起的。(蓑轮明子·amitie花店)
- ◎旅游时记在心里的一个西班牙语的名字。(三田善之·Buen Camino花店)
- ◎自己喜欢的词。(高田直人·PELE花植店)
- ◎夫妻俩聊着天就决定了。(高桥学·lamp花店)
- ◎从喜欢的歌里选找的名字。(渡边晋·飞机云花店)
- ◎一直想不出好的店名,最后翻

杂志时看到白熊的照片,觉得超喜欢就决定使用“白熊”为店名了。(细根诚·白熊鲜花店)

◎店名使用的是电影《侧耳倾听》里的主人公的名字。这位主人公是女中学生,为了自己的梦想勇敢行动。希望自己也能够和她一样。(万寿荣子·霞花房)

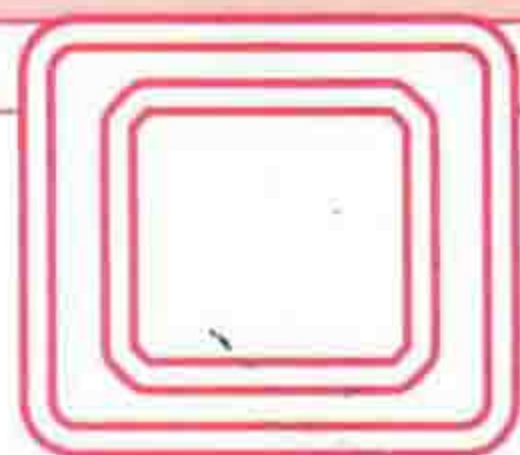
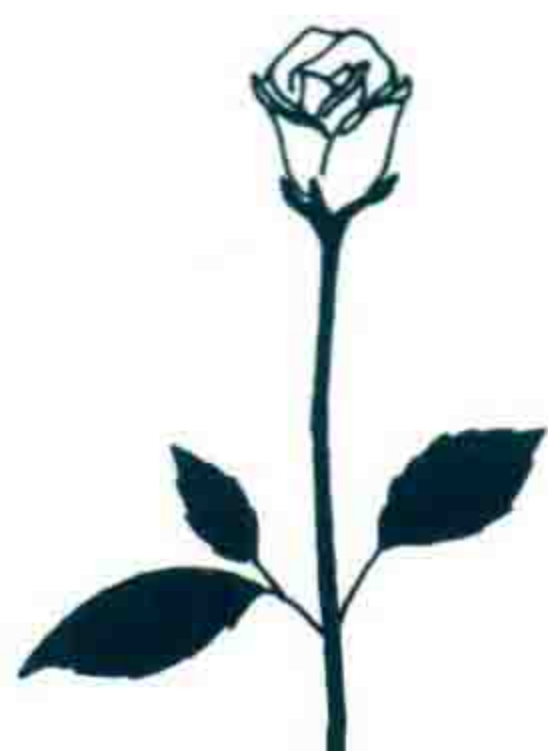
◎店名来自英国的一位漫画家爱丽丝·格蕾丝画作的题目。这个词在拉丁语里的意思是生命和灵魂的意思。花卉有非凡的生命力,值得珍惜。一朵花既有雌蕊又有雄蕊,可以说是雌雄一体,anima这个名字也正好符合这个寓意。(高桥和希·anima花店)

◎五年前开始真正在网上销售,切实地带来了销售额的增长,每次重要节日前都会上传清晰、有吸引力的节日商品图片,在网上招揽客人订单,并在节日前用邮件确认好。电邮方式既省事又没有成本,非常有效。(佐藤花光)

◎除了网络主页,还在twitter、instagram、facebook等上面发布产品图片,努力让周边人群以外的人也能产生兴趣。(高桥和希)

◎没有在网上做销售,但是通过facebook等社交媒体发布花艺作品和切花的介绍,店铺受到越来越多的本地和外地人群的瞩目。(藤野幸信)

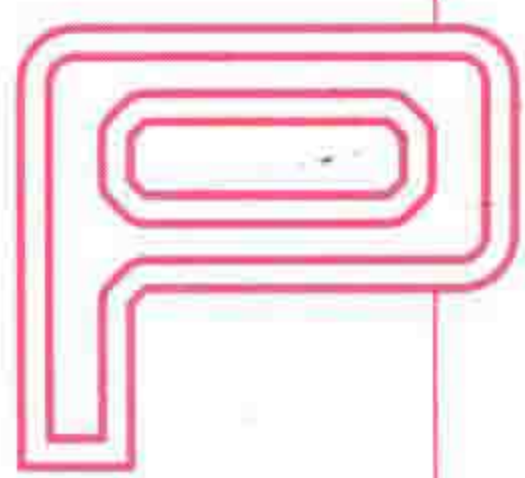
◎因为更加重视和客人面对面的交流,所以并不做网络上的销售。只是通过facebook推荐新商品。(三田善之)



网络推广

网络推广

在网络销售、社交媒体营销中都使用了哪些战略和技巧?



店铺的装修应该重视哪些方面？现在有哪些后悔的地方？

◎店里的照明设施都是有轨道的，能够自由移动，而且可以利用轨道来悬挂干花和其他装饰品，非常方便。（黑泽浩子）

◎下了些工夫，升高了店里的天花板。二楼装修成画廊。没有特别后悔的，但是如果能够通过装修使店铺用途更为广泛，并减少浪费的空间就更好了。（原田美贵）

◎店铺面积比较小，最初没有设计后院，装修到一半时竭尽全力做出了一个后院，现在看这个决定是非常正确的。（匿名）

◎特别重视窗户的位置和员工专用通道。另外很庆幸多做了些用于储存的空间，还有地面做了排水系统。（万寿荣子）

◎为了降低开业初期的各种费用，尽可能地使用了已有的物品和接近理想的现成物品。（小槇有纪子）

◎装修的时候特别注意尽可能扩大展示的空间和操作的空间。母亲节等重要节日和接了婚礼业务的时候，需要很多人一起工作，这时就会需要较大的操作空间和工作室。（藤野幸信）

◎店铺的面积比预计的要大，如果不摆放很多商品，空间就会空荡荡的，但摆放太多又会增加额外的成本，这个方面要特别用心。（渡边幸子）

◎自己不会做的水电工程，拜托专业人员做，刷墙刷地、服务台的制作等能力范围内的事情都是自己做的。虽然花费的时间比预想的多，但效果很理想。（高桥和希）

◎装修特别注意做得简洁，不易过时。以能衬托花朵的黑灰色为主色调。（岛村嘉郎）

◎及时换水和适当的温度管理。（岛村嘉郎）

◎对花卉勤加护理，要严格控制花卉在店内的保存期限，超过期限不新鲜的花卉绝不出售。（佐藤花光）

◎好的生意来源于好的货源。（山村多贺也）

◎店铺采取完全预约制，有订单之后才进花，保证所有花材都是新鲜的。（高桥学）

◎水桶、剪刀、刀子都要及时消毒，根据不同的花材做不同的保水处理，并使用鲜花营养剂。（万寿荣子）

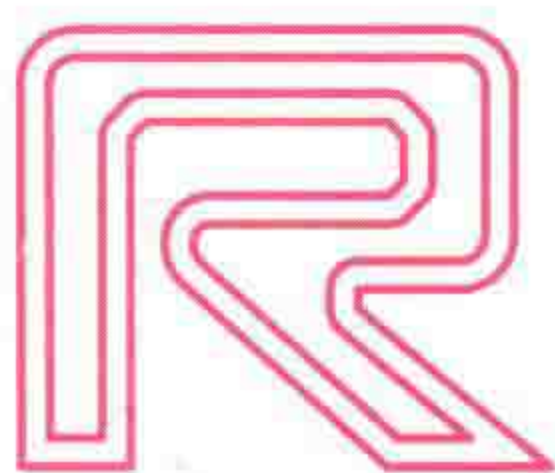
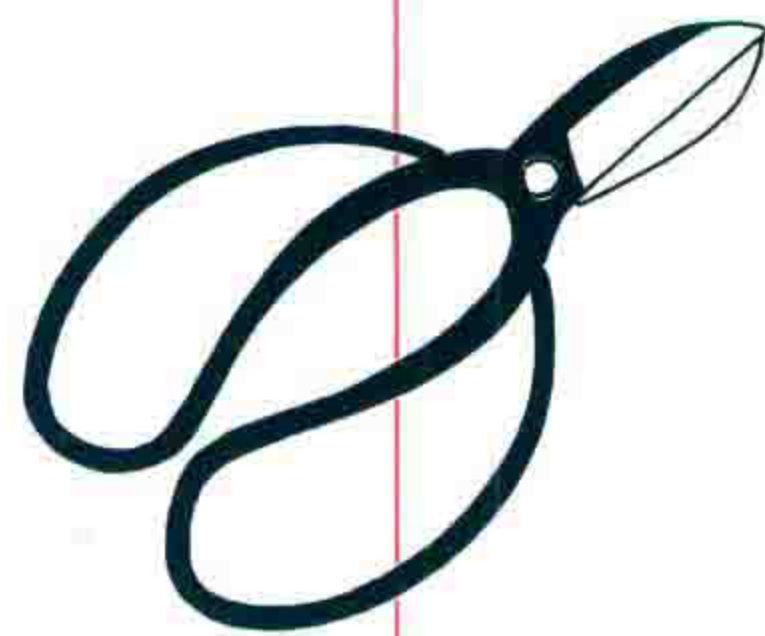
◎对店里的鲜切花根据产地的不同进行管理，根据原产地气温的冷暖来调整水温，同时，根据产地的不同，有的花喜欢干燥，有的喜欢湿润，这也要考虑到。勤换水剪枝，容易腐坏的花材使用玻璃花瓶盛装，以便观察水的质量。盆栽也不是一直放在室外，每天都要移进移出，检查病虫害并及时处理，根据情况还要适当施肥和剪枝。（三田善之）



QUALITY CONTROL

品质管控

为保证商品的品质，都采取了哪些措施？



ROUTINE

工作习惯

有哪些能确保每天顺利经营的好的工作习惯？



只要有时间就把作品和商品拍摄下来。（藤野幸信）

每天去店里前穿上令自己心情愉悦的衣服，能在工作更有干劲。（佐藤花光）

早上的咖啡。（山村多贺也）

工作前喝杯酸奶。（高田直人）

每天和店里的花说“早上好！”“今天也请多关照！”（三保贵广）

拿起扫帚，围上围裙，就像打开了工作的开关。（原田美贵）

我相信不整洁的环境里做不成好东西，因此总是在打扫清洁、整理整顿。（小槇有纪子）

每天一次不从后院，而是特意从停车场走到店里，用客人的视线审视一次店铺。（上田瑠那）

一定亲自做卫生间的打扫工作。（万寿荣子）

关门后做好店门口的打扫工作，给关门后经过店铺的人留下好的印象。（渡边幸子）



●新的供应商合作前要经过尝试，也不要觉得进口的花材就好，相同的花最好能从不同的产地尝试进货，以便判断和比较。(佐藤花光)

●植物爱好者有令人惊叹的丰富的植物学知识，可以通过网络多多请教和

学习。(匿名)

●对供应商一定要考核，即使较好的供应商也会有不稳定的时候，所以对商品进行检验，尽量不直接通过网络进货。(三田善之)

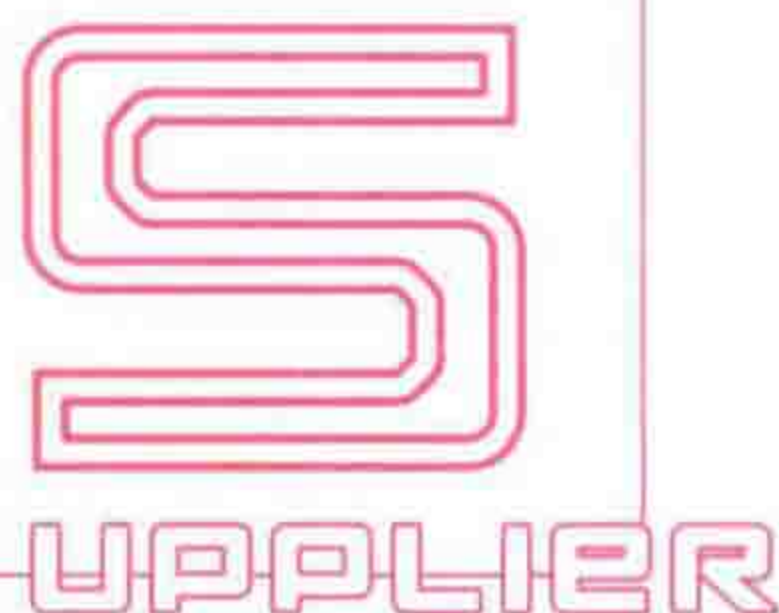
●进货的首要条件是“自己认为很

请告诉大家一些有效的进货技巧吧。

美”。要进应季的、品质好的货物。(高桥和希)

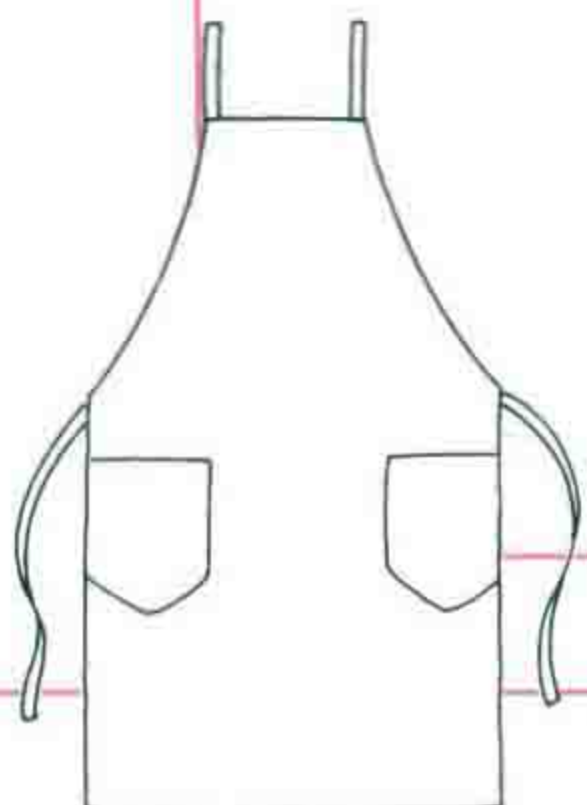
●通过可以信赖的供应商选择当季的最佳产地出产的花材进货。(原田美贵)

供应商



进修实习

TRAINING



进修实习期间都考虑过哪些问题？有哪些事情是实习期间值得一试的？

●店里发生的所有事情都应该作为进步的经验，一边工作一边思考如果再遇到这种情况会如何处理，经常去其他的花店学习他们的优点。(佐藤花光)

●实习了近8年，觉得最有收获的是花艺技术方面的提高，虽然没有特别记忆深刻的地方，但选择去实习的花店都是自己感觉比较好的，风格上和想开的店比较一致。(细根诚)

●实习了10年，一直想成为日本最优秀的花艺师，所以不遗余力地每天练习着。(吉崎正大)

●没有在别的店铺实习过，到目前都是自己的实践学习期，客人都是我的老师。经常会去逛别的花店，也会去观察其他行业的好店铺，体会作为客人的心情。(万寿荣子)

●从业实习期间断断续续有近23年。中间因为生产、育儿、搬家等中断了若干次，在员工比较多的店铺里更容易学到东西。(渡边幸子)

●在本地实习了3年，又去关东实习了3年，不仅要了解花店行业的店铺，也要了解一些服务好的其他行业的店铺。(高桥和希)

●为了成为花艺师，去专门学校进

修了1年，又在那个学校做了6年的教师。花艺是要在实践中学习的，想仅仅通过学校的学习就有所成，是不太可能的。但通过花艺学校的学习，能在较短时间掌握花店工作所需要的基本技术和知识。学校的老师都是来自全国各地，活跃在不同领域的花艺师，可以获得广泛的信息。(渡边晋)

●实习了10年，不仅在花艺技术上，而且在商业交涉、经营等方面都很精通。每个花店都有各自的特色，全面了解是很好的事。(原田美贵)

店内员工的着装规范是什么？有制服吗？

●店里的女生要穿黑色套装，我是系蝴蝶结。因为花店的生意是和客人的特别纪念日息息相关的，要给客人额外的尊重。(岛村嘉郎)

●去给相关单位插花的时候都是穿西装，其他时候就自由了，对于有创意的人来说，自我表达也是非常重要的，

所以应该让员工穿着自己选择的衣服。(小槇有纪子)

●店里的制服分为春夏款和秋冬款两种，制服要既方便工作又能保暖，购买制服都是和店员一起去，这样能买到店员自己喜欢的款式。(佐藤花光)

●店里的制服是白衬衫和茶色的围

裙，既有清洁感又可以衬托鲜花的主角地位。(三田善之)

●店里没有制服，只有统一的围裙。但是到婚丧、成年仪式、祭祀仪式上工作时要求统一穿黑色。(原田美贵)

●统一穿蓝色制服上衣。(山田刚)



NIIFORM
工作服



目前的店铺形象和开业前想像的是否一致？

●基本和设想的一样，因为经营理念一直很清晰。(三田善之)

●至今一直按照设想发展，因为一直只接受自己想做的工作。(吉崎正大)

●和设想的一致，如果说有变化，也是在店铺形象方面的拓展。(上田瑠那)

●开店已经第10年了，目前给人的印象应该是理想的，没有雇佣正式员工，主要靠夫妇二人，把人工成本控制在最低限度。(藤野幸信)

●对销售额的估计过于乐观。好像只会做好的预测。(匿名)

●还不理想，一直抱着接受新挑战的心情。(高桥学)

●目前店里的销售方面还不够理想，在和需要自己的客人进行深层次沟通的方面比预想的好。店里只陈设自己认为优美的物品，多数客人都比较信赖我的品位，购买时都会说“按你的感觉来吧”。(高桥和希)

VISION
形象