"十一五"国家重点图书

共青团中央青农部 组编

新农村新青年文库

62天开家花店

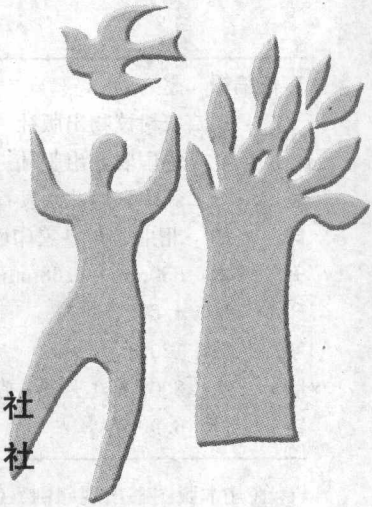
林艳春 李美敬 主编

农村读物出版社
中国农业出版社

新农村新青年文库

62天开家花店

共青团中央青农部　组编
林艳春　李美敬　主编



农村读物出版社
中国农业出版社

图书在版编目（CIP）数据

62天开家花店/共青团中央青农部组编；林艳春，李美敬主编．—北京：农村读物出版社，2007.1
（新农村新青年文库）
ISBN 978-7-5048-5006-5

Ⅰ.6… Ⅱ.①共…②林…③李… Ⅲ.花卉—商店—商业经营—基本知识 Ⅳ.F717.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2006）第158654号

责任编辑	赵 勤
出 版	农村读物出版社 中国农业出版社 （北京市朝阳区农展馆北路2号 100026）
发 行	新华书店北京发行所
印 刷	北京通州皇家印刷厂
开 本	850mm×1168mm 1/32
印 张	4.875
字 数	120千
版 次	2007年1月第1版 2007年10月北京第2次印刷
定 价	6.90元

（凡本版图书出现印刷、装订错误，请向出版社发行部调换）

《新农村新青年文库》编委会

主　任：

陶　宏　共青团中央青农部部长

刘增胜　中国农业出版社总编辑

副主任：

林　青　共青团中央青农部副部长

王立健　共青团中央青农部副部长

曹孟相　中国农业出版社副总编辑

成　员：

宁　澈　卫　洁　韩丽萍　蒋　华

刘冠宇　周承刚　张　豪

丛书前言

党中央从全面落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的战略高度，提出了建设社会主义新农村的重大战略举措，为我国新农村建设勾画了美好蓝图。伟大的时代成就非凡的事业，美好的前程激励不懈的追求。建设社会主义新农村，为广大农村青年发挥聪明才智、实现人生理想提供了广阔舞台和难得机遇。要在新的时代中建功立业，广大农村青年就必须着力提高文化科技素质，切实增长就业创业技能，积极培养市场经营能力，努力成为“有文化、懂技术、会经营”的新一代农村青年，这也是社会主义新农村建设和构建社会主义和谐社会的基础工程和重要任务。

竭诚服务青年是共青团一切工作的出发点和落脚点。努力服务广大农村青年实现增产增收、成长成才，关系当前，牵动长远。当前，共青团中央正全力实施“青春建功新农村行动”，重点推进服务农村青年转移就业创业、农村青年中心建设和乡村青年文化建设等工作，对引导农村青年积极服务社会主义新农村建设提出了具体

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

要求，推出了具体举措，取得了阶段性良好效果。为进一步满足广大农村青年日益增长的生产生活和学习成才的迫切需求，共青团中央青农部以“关注焦点、瞄准致富点、找准需求点、抓住热点、切入视点”为原则，编辑出版“十一五”国家重点图书——《新农村新青年文库》，包括和谐家园、发展生产、劳动力转移、科普宣传、文化教育、自主创业、小康生活、生态环保等八方面内容的100本书。冀此服务和帮助广大农村青年进一步丰富知识，开阔视野，增长才干，带头倡树文明健康积极向上的时代新风尚，踊跃投身社会主义新农村建设和社会主义和谐社会建设，为全面建设小康社会，为实现中华民族的伟大复兴，奉献青春、智慧和力量，努力谱写出新一代“我们村里的年轻人”的奋斗之歌。

目　录

丛书前言

一、开花店的准备 …… 1
第 1 天　开办花店费用的计算 …… 2
第 2 天　店址的选择 …… 3
第 3 天　花店的类型 …… 5
第 4 天　花店周边商圈的分析 …… 7
第 5 天　花店店名的设计 …… 8
第 6 天　花店内装饰与设计（一） …… 9
第 7 天　花店内装饰与设计（二） …… 16
第 8 天　花店室外环境的设计 …… 20
第 9 天　花店环境设计程序 …… 27
第 10 天　办理各种登记注册手续 …… 30
第 11 天　经营花店要掌握的业务 …… 32
第 12 天　花店的宣传业务 …… 40
第 13 天　运营资金和各项单据 …… 47
二、学习花艺 …… 49
第 14 天　选择插花学院 …… 49
三、鲜花知识与应用 …… 53
第 15 天　了解不同月份的花材种类 …… 53
第 16 天　鲜花的选购 …… 55
第 17 天　鲜花流通的渠道 …… 57
第 18 天　盆栽花卉的选购 …… 59

第 19 天　观叶植物从购买到销售的过程 …… 60
第 20 天　鲜花从购买到销售的过程 …… 61
第 21 天　对鲜花进行保鲜 …… 62
第 22 天　延长鲜花花期要做的工作 …… 65
第 23 天　盆栽花卉的管理 …… 68
第 24 天　中国兰花的管理 …… 70
第 25 天　西洋兰花的管理 …… 72
四、花店日常业务 …… 76
第 26 天　花卉商品的构成 …… 76
第 27 天　花卉商品的制作 …… 78
第 28 天　花卉商品的陈列 …… 79
第 29 天　给花卉商品定价 …… 82
第 30 天　花卉的销售 …… 83
五、学习花卉包装 …… 85
第 31 天　制作蝴蝶结 …… 85
第 32 天　包装材料 …… 87
第 33 天　包装花卉的操作要领 …… 88
第 34 天　包装花卉的工具 …… 89
六、制作花卉商品 …… 91
第 35 天　制作花束 …… 91
第 36 天　插花要点 …… 92
第 37 天　插花前的准备工作 …… 95
第 38 天　制作花篮的一般方法 …… 96
第 39 天　制作圆形花篮 …… 98
第 40 天　制作帽子形花篮与直立形花篮 …… 100
第 41 天　制作单面花篮 …… 102
第 42 天　制作心形花篮 …… 104
第 43 天　制作花盒 …… 105
第 44 天　婚礼布置中的花卉装饰 …… 106

第 45 天　制作开业花篮 …… 113
七、接订单 …… 114
第 46 天　如何用电话接订单 …… 114
第 47 天　学习接电话的礼节 …… 115
第 48 天　了解顾客的送花要求 …… 117
第 49 天　花店必备节日表 …… 119
第 50 天　做好接待业务的方法 …… 122
第 51 天　日常工作内容 …… 124
第 52 天　配送业务 …… 126
第 53 天　制作销售日记表 …… 127
第 54 天　把不满顾客做成回头客的技巧 …… 128
第 55 天　提高服务质量的智慧 …… 130
八、开业准备 …… 131
第 56 天　开业 1 周前要做的准备 …… 131
第 57 天　制定宣传、促销战略 …… 133
第 58 天　促销活动与方式 …… 135
第 59 天　聘用和管理员工 …… 140
第 60 天　开业前的核对工作 …… 141
第 61 天　开业前一天的活动准备 …… 142
第 62 天　开业活动 …… 143

附录：常用花语 …… 144

一、开花店的准备

在很多人眼里，开花店是个非常不错的选择。一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦；另一方面，因为现在人们对鲜花消费的水平提高了，逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们青睐的礼物，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也十分广阔。

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的房屋，简单的装修即可，四面白墙也能突出鲜花的美丽。加上进货成本，全部算下来，大概花上万元钱，花店就可以开张了。现在不少下岗的人都想着做点小买卖，开花店的成本一般人都能承受。本书通过介绍如何开办一家鲜花店，不仅能让人们对鲜花行业的经营情况有一些了解，更重要的是为读者提供了开办花店的行动指南。

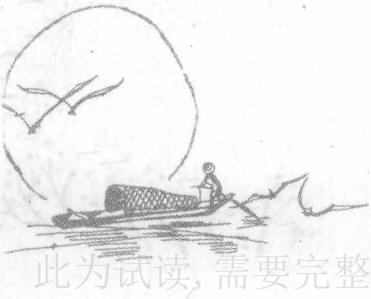
第1天　开办花店费用的计算

开办花店的费用，包括店面租金、转让费用、装修费用、办公用品费用、宣传费用、经营资金等。此外，开业后如销售不理想或收款不多时，要考虑生活费用、宣传费用和职员的工资等支出。

表1　开办花店费用

项　目	费　用	内　容
店面租金	20米^2 0.3万～1万元	
转让费用	0.5万～3万元	
装修费用	600～1 000元/米^{2}左右	
灯箱广告费用	3 000元	
初期用品费用	3 000元	包装材料、花材、盆栽植物
办公用品费用	8 000元	电脑、电话、传真机、空调、音响
开业、宣传、公司登记手续费用	3 000元	
网站制作费用	5 000元	
保鲜柜费用	0.3万～3万元	
除刺机费用	3 500元	

（表中费用数字以北京地区为例）



此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

第 2 天　店址的选择

经营花店所需考虑的基本要素是：商品、价格、促销手段和地址。其中，花店地址的选择要考虑到花店周边的环境。即花店应该开设在对花卉需求量较大的区域。如：在对花卉消费量较大的公司、学校、娱乐场所附近等地方。对开花店来说，这些都是很好的地段。当然，花店所销售的花卉品种、顾客购买花卉的喜好等因素也会因地址的不同而有差异。所以，对以顾客上门来访或订购为主的经营方式的花店，以上要素都是花店经营者必须重点考虑的。

在对即将设立的花店所处的商圈进行分析时，可以从以下几个方面入手：

1. 收集该商圈内以及周边信息，如：该地区的人口统计、花店数量、所处位置等。

2. 调查该地区的零售行业店铺数。

3. 了解该地区的车流量状况和交通是否便利。

4. 了解该地区是否有大型的金融机构、政府机关部门等。

5. 调查该地区居民的居住形态、居住年数、收入水平、生活方式、购买形态。

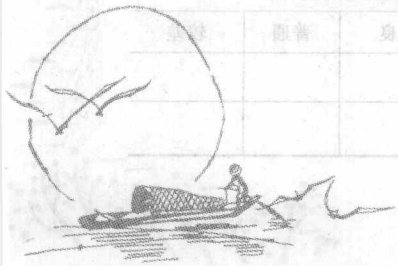
6. 访问周边营业场所，与房地产中介所商谈，同时还要考虑停车空间等因素。

表 2　选址调查表

调查事项	调查事项的评价			
	优	良	普通	较差
拟选店址地区的经济发展及成长潜力				
人口的扩大及开发地区成长的可能性				

（续）

调查事项	调查事项的评价			
	优	良	普通	较差
按年龄消费趋势				
劳动力的质量				
劳动力的分布				
与竞争企业的竞争力				
工资水平				
是否能停车				
是否便利利用大众交通及商店				
是否为市中心的交通要道				
是否能扩大商店				
商铺的店面是否能全部露出				
下水道及用水、电设施的质量				
各种税金的水平				
是否能受到治安、消防部门的保护				
空气、噪音等的环境质量				
周围环境和有关公司之间的关系				



第 3 天　花店的类型

各个国家之间的花店类型都有差异。如：美国（见表 3）就有很多类型的花店。同样，在日本和欧洲也有各种形式的花店。综合园艺形式的平价花店、花园或家庭园艺用品店等大型店也在增加。随着鲜花消费文化和消费水平的变化，花店的形式也在不断发展。因此，在确定花店类型的时候，当地鲜花消费文化因素也需要经营者认真斟酌。

表 3　花店的类型

种　类	特　　征
花卉综合商店	• 传统形式的花店 • 销售几乎所有品种，如：鲜花、盆花、园艺品、干花、仿真花 • 提供直销、配送、文化活动的策划以及通信服务等各种服务
特色花卉商店	• 以专业化市场的特别需要为目标 • 提供特色品种或专业化服务，与附近的店铺区别销售品种
贵宾花卉商店	• 经营富裕阶层的个人及团体宴会的花卉装饰为主 • 提供与花卉综合商店同样的服务，不同点是符合顾客独特的需求 • 商品价格可略高，以保证提供最好的商品和设计符合富裕阶层的需求
鲜花零售商店	• 销售支或束为单位的各种花，用现金销售的形式 • 不提供设计或配送服务 • 位于交通便利的大城市大厦内或路边
花艺工作室	• 带有专业性的、以相对专业的顾客为主开展策划业务 • 销售一般以电话预订 • 可以无店铺经营
花卉加盟（连锁）店	• 有加盟权，以根据某公司的规则及规定经营 • 销售商品必须从总店购买 • 加盟店的店长支付总店销售额中一部分 • 准备费用比较高，但可在短时间内提高花店的知名度

（续）

种　类	特　　征
花卉及花卉用品商店	• 制作鲜花作品、园艺用品，销售按支或束为单位的鲜花 • 直接销售，没有配送服务
花卉批发店	• 具有联系生产者和零售商之间的作用 • 购买世界各地的花卉，提供给地方的零售商 • 提供鲜切花及观叶类、礼物等相关用品

第 4 天　花店周边商圈的分析

★ 1. 市场分析

包括商品在市场上的类别、定位、市场占有率及顾客对市场商品的认知和需求。对自己商品的明确定位，对自己实力的恰当估量，是寻找市场突破口、营造特色经营的前提。

（1）已开发市场分析。对于市场的总体进行调研，可了解行业的总占有率、平均占有率、市场的重点占有，以及市场的供需情况。

（2）潜在市场（未开发市场）分析。对于市场的整体分析，有利于制定可开发市场的攻击策略和已开发市场的竞争策略，以及对于长期市场的潜力开发策略。

★ 2. 进行商圈分析的要领

（1）商圈内周边信息的分析，如：地区的人口统计、花店数目、地理位置等。

（2）对地区人口数、零售行业店铺的分析。

（3）交通条件及地形特征的分析。

（4）对有聚集客户能力的金融、政府机关等条件的分析。

（5）对所在地居民居住形态、居住年数和车辆疏通情况、收入水平、利用店铺等的分析。需掌握消费者的生活方式、消费者的购买形态。

（6）访问周边营业场所，与房地产中介所商谈，考虑停车空间等。

第5天　花店店名的设计

1. 店名设计的重要性

店铺名称设计十分重要。一个具有高度概括力和强烈吸引力的名称，对消费者的视觉刺激和心理影响都起着重要作用。其不仅能给人以美的享受，而且还能吸引顾客，扩大销售，起到“第一推销员”的作用。

古代商号都很注重使用吉祥、顺利的字词来寓意自己的生意。那时的店铺名中大都含有顺、广、泰、祥一类的字，为的是讨个舒心、吉利。现代经营者也十分讲究给自己的店铺起个言简意赅、寓意清新、富有特色的店名。因此，给花店起名也是一个学问，名字要雅，有潮流感，才能打动顾客的心。一个好的店铺名称必须适合其目标顾客的层次，适合其经营宗旨和情调，这样才能为店铺树立美好的形象，增强对顾客的吸引力。

2. 店名设计的原则是易读、易记

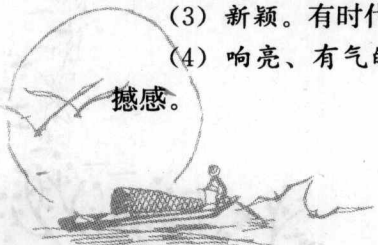
易读、易记原则是对店名最根本的需求，店名只有易读、易记，才能高效地发挥它的识别功能和传播功能。如何使店名易读、易记呢？要做到以下几点：

（1）简洁。名字单纯，简洁明快。易于和消费者进行信息交流，而且名字越短，就越有可能引发顾客的遐想，含义更加丰富。名称一般以2～4个字节为宜。

（2）独特。名称应具有独特性，力戒雷同，应避免与其他店名混淆。这样才能在公众心目中树立鲜明的形象。

（3）新颖。有时代感或赶上时代潮流，创造新概念。

（4）响亮、有气魄。做到起点高、具备冲击力，给人以震撼感。



此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com