

DR. FLOWER VISION  
花视觉



Living the Rest of  
Your Life in A  
**Flower** Shop

开家花店“荒度”余生

JOJO 主编

中国林业出版社

# 开家花店“荒度”余生

---

Living the Rest of Your Life in A Flower Shop

JOJO 主编

中国林业出版社

Living the Rest of  
Your Life in A  
Flower Shop

# 开家花店 “荒度” 余生

策划编辑：何增明 印 芳

责任编辑：印 芳

装帧设计：刘临川 张 丽

## 图书在版编目（CIP）数据

开家花店“荒度”余生 / Jojo主编. -- 北京：中国林业出版社, 2017.5（花·视觉）（2017年7月重印）

ISBN 978-7-5038-9007-9

I. ①开… II. ①J… III. ①花卉装饰—装饰美术IV. ①J525.1  
中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第085815号

## 中国林业出版社·环境园林出版分社

出 版：中国林业出版社  
（100009 北京西城区刘海胡同 7 号）

电 话：010 — 83143565  
发 行：中国林业出版社  
印 刷：北京卡乐富印刷有限公司  
版 次：2017 年 6 月第 1 版  
印 次：2017 年 7 月第 2 次印刷  
开 本：710 毫米 × 1000 毫米 1/16  
印 张：13.5  
字 数：450 千字  
定 价：58.00 元

# 目录

contents

- 003 让梦想照进现实
- 004 “中产”来了，花店“变”了
- 006 不忘初心 方得始终

## 花 × 工作室

- 012 一朵 在大山里盖了间玻璃房的 90 后植物艺术家
- 022 几束花 Florette 探索传说中北京最隐蔽的花店
- 028 桑工作室 用花植设计治愈了时光，用努力照亮梦想
- 036 初二花房 一切都是刚刚好
- 042 爱丽丝·花 花园小筑 兔子洞里的疯癫好姑娘
- 056 HeartBeat Florist 自由做人，自然做花

## 花 × 花店

- 064 花间小筑 他爱她，她爱花，那就开家花店吧！
- 072 花治 这对广告夫妻，大概是做花里面最会搞艺术的
- 080 不遠 ColorfulRoad 不远的诗和远方
- 090 不遠 ColorfulRoad の 二丫
- 092 派花侠 距离百年老店，还差九十六年
- 098 派花侠の 火星
- 100 不是花院 旧的日常
- 104 Queen Wait Queen Wait 上海的生活空间
- 112 光合实验室 最先占领了都市时尚圈的花店品牌

## 花 × 美食

- 122 **花厨** 写字楼的美食 & 鲜花让每天更值得期待
- 132 **北平咖啡** 因为依赖上一种笑容，所以爱上了一个地方
- 144 **彩咖啡** 不喜欢人来人往的花房咖啡馆

## 花 × 摄影

- 152 **树里工作室 Sulywork** 你來找我拍照我來給你做花
- 162 **Phlower Studio** 說她是網紅的人，都不明白她的花她的攝影她的咖啡先生都是實力派

009

## 花 × 沙龙

- 170 **仙女花店** 南京最有名的花店 & 花艺培训，原来是个媒体人的“好内容”
- 178 **R SOCIETY 玫瑰学会**  
别人不懂我的鬼马背后的专注，只有你陪我从小到大
- 188 **一朵小院** 跟生活相关的事情都在她的课堂
- 196 **One Day** 左手商业右手情怀的花艺品牌

## 花 × 品牌

- 206 **MENG FLORA** 最善“变”的花艺品牌，在花艺圈里做了最有心的事
- 215 **特别感谢**

# 开家花店“荒度”余生

---

Living the Rest of Your Life in A Flower Shop

JOJO 主编

中国林业出版社

Living the Rest of  
Your Life in A  
Flower Shop

# 开家花店 “荒度” 余生

策划编辑：何增明 印 芳

责任编辑：印 芳

装帧设计：刘临川 张 丽

## 图书在版编目（CIP）数据

开家花店“荒度”余生 / Jojo主编. -- 北京：中国林业出版社, 2017.5（花·视觉）（2017年7月重印）

ISBN 978-7-5038-9007-9

I. ①开… II. ①J… III. ①花卉装饰—装饰美术IV. ①J525.1  
中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第085815号

中国林业出版社·环境园林出版分社

出 版：中国林业出版社

（100009 北京西城区刘海胡同 7 号）

电 话：010 - 83143565

发 行：中国林业出版社

印 刷：北京卡乐富印刷有限公司

版 次：2017 年 6 月第 1 版

印 次：2017 年 7 月第 2 次印刷

开 本：710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张：13.5

字 数：450 千字

定 价：58.00 元

# 让梦想照进现实

你有梦想吗？你的梦想是什么？看着眼前这一大堆稿件，夜深人静，突然想和你们聊聊梦想。这本书里出现过的人，不仅实现了他们的人生梦想，也许，实现的还有你曾经的梦想。

人生在世，如果只为了金钱，为了稳定，抑或为他人的目光去生活、去工作，那么一定很难找到持续的激情和动力，也不会获得真正的快乐。当工作沦为生存手段时，你是不是对你的人生很绝望？嗯，是时候让梦想照进现实了。不要永远做那个只会站在窗后静静观望别人幸福的人，如果你也有梦想，那今年就去努力实现吧，在这里，有很多人陪着你，一起往前。

“花视觉”系列丛书之《开家花店“荒度”余生》甄选了全国 23 家花店，它们的主人都是将梦想照进现实的人——怀揣自己的梦想和对花儿的挚爱，开了各种各样的花店。他们不光有情怀，有审美，也很认真地做经营。不光设计的花儿好看，还提供非常专业的服务，以及成熟的可操作的市场模式，各种业态相融合，既文艺又商业。每家店都有自己独特的经营方式和审美情趣，每家店都值得你此生去现场感受一次。这些美好的花店不再是 Ins 上国外花店那种漂亮却冰冷的图片，而是你我生活中真实而温暖的存在。当然，这些花店只是国内众多优秀花店中很小的一部分。未来，“花视觉”还会介绍全国更多美好的花店。

如果你也有蛰伏已久的开店梦想，如果你想了解开店期间会经历哪些难题？面对哪些磨难？怎么成功地走到彼岸？那，不要错过它，读完，你真的会有所收获。

感谢本书特约撰稿人史函忆小姐，在百忙中挤出时间挨个儿对花店进行采访，反复修改稿件无数次；感谢中赫时尚刘东炎先生不遗余力的各种支持；感谢出现在本书中的所有花店的大力配合，谢谢你们！

JoJo

2017 年 4 月 1 日

# 『中产』来了， 花店『变』了

中赫时尚教研部负责人刘东炎



004

最初，他以本着对一家企业负责的生意人思维进入了花艺行业。虽然直到现在，他也并不承认自己是花艺圈的，因为这位长着文艺脸拥有愤青心、即将步入中年阵营却依旧踌躇满志且风流倜傥的先生，更喜欢站在圈子外面去冷静观察。在大部分人趁着热乎劲儿跳进沸水的时候，他更愿意做那个随时准备泼冷水的人。思辨，才有进步。在本书内容开始前，我们不得不讲讲这一位被学生称为“行业里一束光”的人——中赫时尚教研部负责人刘东炎。

大概是 2011 年之前，中国的花店大都开在跟婚丧嫁娶之业态邻近的地方，功能性为主，无审美可言。当新闻上爆出某女结婚收到了 999 朵玫瑰时，大家的反应只有两个字：真大！然而，同时期世界范围内的花店已经将零售、项目、课程、品牌这些业务分门别类，从荷兰出口的花材在全球范围内流通，单单在两大洋的中间近千平方公里的地方，空出了中国这一块。那么，真的没有人去做具有设计感并且可以产生更大商业价值的花艺吗？

并不是，但市场并不买单。刘东炎说过一句话，在之后每次被大家口口相传的时候，但凡接触过花艺行业的人听到，都会有种蝴蝶从小腹中飞出来的快感。他说，任何婚礼或者活动，宾朋满席，灯光亮起，花艺师总是在此时匆匆离开，理由是，你们的活儿干完了，可以收拾东西走人了。刘东炎说，我就是要让中国的花艺师成为跟所有人一起走红毯的人。

“那么，经过这几年的发展，曾经身居幕后的花艺师们走上红毯了吗？”我问。

“没有”。我诧异。“多年来一直在花艺行业的人没有走上真正的红毯，但是，一直在走红毯的人开始进入花艺行业做花了。”刘东炎补充到。

这是一个挑战辩证思维的论断，我们应当如何理解呢？这花店，是开还是不开？答案是，当然要开，而且赶上了好时候。

那么，时下的鲜花零售市场是一种怎样的存在？首先，鲜花零售或者设计服务行业并不是一个全新的行业。正如我们目前所看到的市场状况，是消费需求升级，以及中产阶级介入经营花艺零售服务

行业所带来的行业变化和发展。这是整个社会发展形势下的趋势。中产阶级人群以及各种高学历、高素养群体的介入，使得现在的花艺行业更加多元化、立体化起来，从单纯的零售贸易行为，转向为创意服务型事业，参与到创意经济的发展之中。

那你如何看待现在越来越多“花店+”的模式，将鲜花零售与咖啡、烘焙、手作、服装、餐厅等商业模式的结合？我问。

刘东炎说，人们以鲜花为载体和元素进行多种多样的商业经营行为，而不局限于鲜花，挺好的。

一句简单“挺好的”，其实并不像说起来那么轻松。一些原本已经在某些领域取得相当成绩的人，用自己的价值观通过鲜花这种媒介找到了跟自己一样的消费者，这就是刘东炎在之前提到的，一直在走红毯的人开始做花了。在他的商业思维模式中，这是行业的转变，而传统花艺行业想要改变，就需要市场的倒逼才能发展。我们也不用破旧立新那么绝对，只需要换几个角度看问题即可。

不过，刘东炎又提到，也有人说“一群不懂商业的人开始用情怀开花店了”，市场被弄得乱七八糟。然而，究竟什么是对的，目前来说还没有一个人可以明确地定论到底花艺以怎样的一种形式运营才是最好的。我们的市场需要更多人参与进来，根据自己的想法做出些事情，才能逐渐走出一条路来。当他说到这儿时我突然想到某地的迪士尼游乐园，在初建时并没有在草坪之间铺出道路，而是开园一段时间后，根据游客们的行走习惯自然形成了痕迹才铺上了石子。这是一样的道理。刘东炎说，现在这个行业里还没有可以“指点江山”的人，未来也不需要。每个人都是在用自己的情怀做自己喜爱的事业，都是不可复制的。

那么，为什么说一直在做花艺的人没有走上真正的红毯？其实，严格地说，跟随市场的变化而变的花店，走出了一条自己独有的康庄大道。新颖的设计和模式，之所以可以赢得消费者们的偏爱，同样也是消费升级带来的趋势化现象。也许很多人会借鉴国外各种各样的经营模式，是好事。但是，并不是所有人都敢于去改变先前的模式，去“挑战”全新的业态，而这却恰恰让那些敢于“尝鲜”的人，与新锐的花艺师们给实现了。

同时，全新的花店模式其实也是一场“生活方式”的变革。中国中产阶级的兴起让这个行业变得有“思想”，很多新锐花艺师本身就是“中产”中的一员。他们愿意并积极地将鲜花为载体分享自己对于生活态度与人生的追求，这是他们与传统花艺行业很不一样的一点，也因为如此才有了“百花齐放”的今天。

说到这儿，不得不解释一下所谓的“中产阶级”。我们在很多读物上都不时会看到这四个字，它越来越频繁地代表了对生活质量要求更高品质的那群人。他们并不仅仅有物质上的消费能力，而是对精神富足的渴望更加时不我待。

刘东炎举了个例子，他问我，你觉得当《蒂凡尼的早餐》里的赫本盯着橱窗中的五光十色目瞪口呆时，她是什么阶级？再有，一个人，生活在北京，每个月6000块，每周末要去一家高档餐厅吃一顿下午茶，静静读一本书，你觉得他又是什么阶级？刘东炎，对自己的精神世界足够尊重，并适当给予满足的人，就是中产。

也许，从投资的角度来看，这些“中产”正在燃烧自己的“情怀和初心”，但正是这种炽热培养和提升了今天人们的消费行为和习惯。花艺这个行业需要格局更大、眼界更宽、对人生价值追求更高的人来加入，他们是这个行业最有价值的参与者。

有时候，我们要感谢那些“自以为是”的人，因为他们让花店不仅仅是花店，让我们知道能力也要与情怀齐飞；因为他们，才有了今天那些“荒度余生”的美好与不愧我心。

隐约记得在「花视觉」发布了《开家花店·「荒度」余生》的征稿启事后，广东佛山「恋爱季节」随后发了这篇文章。梦想照进现实很不容易，期间所遇，冷暖自知。但是，好在大家仍旧在用自己的方式坚守，有梦想的人生，不管遇到什么都会去积极乐观面对。

文  
字：LOVE SEASON 恋爱季节（广东·佛山）

# 不忘初心 方得始终

1

我有一个很好的朋友，也是一个很出色的花艺师。

最近她突然跟我说，决定把花店关了……

我2013年入行。那时候有一家我觉得是偶像级别的花艺工作室，特别的文艺，所有的产品都清新脱俗到爆，细致到每一件小配件。至今，我仍记得第一次看到她的微博时那种心灵震撼。后来，她的婚礼找我们做花车，我才知道她没有再经营了……

工作室附近的大型购物中心里，有一家优秀的花店，装饰摆设都很用心思。前阵子搬走了，听说，合同到期后就没有续约……

2

正所谓“五六百一束，老板还是哭”。

那大家就好奇了，鲜花不是很暴利吗？

做高端花艺的朋友，数学大多是体育老师教的。

我认识绝大部分同类的花艺师都面临这样一种状况：

“我觉得用这支才特别，我觉得这支花放进去色彩会更和谐。”

和谐个鬼！

做创作的时候想都没想过，动辄就是几十块一支的进口花，一插进去利润立减，再多插一支等于全单九折。

还有呢，一支花你觉得不新鲜不用，觉得有瑕疵不用。每到月底就发现，明明生意还不错，为什么又没赚到钱？想了一下，你卖出去的花，利润来抵扣不能用的那些，租金人工水电一算上，自己基本就是陪玩了。

3

做鲜花的，什么店最赚钱？

用低成本鲜花卖高价的，

抄别人品牌的，

卖不新鲜花的，

以次充好的。

市场自有法则，每家店都有自己的经营手段，我绝对没资格评价他们。每次朋友跟我说人家怎样，你要怎么迎合市场，我都只有一个回答：我只能做好自己该做的事。

一位花艺界的大师和我说，现在很多花店不是做不出好的作品，而是客人没有要求。市面上卖得最好的依然是 99 朵红玫瑰，要不就是喷色的蓝色妖姬，再来就是小熊、巧克力……用又硬又大的包装纸撑起来。

我觉得我们把最好的产品和服务给他，他说，骗钱！滚！我就要大的！

我不会骂回去，因为花艺师形象温柔不能说脏话。

这到底需要多长时间才能改变这种现状呢？

4

花艺师群里曾经探讨过一个问题，花店怎么样才算赚到钱。

一个人开家温馨的小店一年赚十万八万还算 OK 吧？

可是，如果，这些用心经营花店的店主，不做花而选择回去上班的话都是三四十万年薪甚至更高。

问：这个人是赚了还是亏了？

生活不止眼前的苟且，还有接下来更苟且。

这群人到底是有多迷恋花，才会这样一直坚持下去？

然而如果不是他们，不是这些对生活有要求有追求的人，不是这些偏执的傻孩子们，普通商人能做到坚持理想吗？

这是一个怪圈。死循环。

5

你必须把它看作是梦想，而不是谋生的手段。

因为花艺师的人工介入对于作品太重要了，一个作品里面带有太多太多的感情。

新兴的电商，用极低的价格冲击着市场，以一种颠覆性的玩法吸引风投。可是不管天使轮 A 轮 B 轮多少轮，我对冰冰冷冷的快递箱始终不能坦然接受。

花，养好才能给客人。

我要做一束有温度的花，带着订花人的祝福，送到你的手中。

就像我们现在都习惯了叫外卖。一个个漂亮精致的盒子，汤和面分开放，送过来面有一点点硬，汤有一点点凉，只是一点点，基本不影响吃饱的需求。可是，这能代替冬夜里走进一家充满人情味的茶餐厅时，一碗热腾腾的汤面端到你面前的感觉吗？

6

社会在快速发展变化，我们这些顽固的花艺师会不会最终消失呢？

在很长一段时间里我都在思考我们的运营存在怎样的问题。

可是，一定要赚到钱才算赚吗？

我们赚到了经验，赚到了一个个温热的笑容，赚到了开心。

最重要的，至少我认识了你们。

问：我是不是赚了？

总结一下我的亲身体会：“高端鲜花的手艺人，做得用心的，都没钱赚。同样的付出，在别的地方，一定可以收获更多的金钱。”

既然接受了这个事实，接下来的事情就不难了。

因为做其他事太无趣。

我们还是走在这条斑斓而芬芳的花路上，改变一下这个世界，哪怕只是一点点。

好吗？

但愿更多的人能懂得花儿。

我们都没忘记过初心。

# 目录

contents

- 003 让梦想照进现实
- 004 “中产”来了，花店“变”了
- 006 不忘初心 方得始终

## 花 × 工作室

- 012 一朵 在大山里盖了间玻璃房的 90 后植物艺术家
- 022 几束花 Florette 探索传说中北京最隐蔽的花店
- 028 桑工作室 用花植设计治愈了时光，用努力照亮梦想
- 036 初二花房 一切都是刚刚好
- 042 爱丽丝·花 花园小筑 兔子洞里的疯癫好姑娘
- 056 HeartBeat Florist 自由做人，自然做花

## 花 × 花店

- 064 花间小筑 他爱她，她爱花，那就开家花店吧！
- 072 花治 这对广告夫妻，大概是做花里面最会搞艺术的
- 080 不遠 ColorfulRoad 不远的诗和远方
- 090 不遠 ColorfulRoad の 二丫
- 092 派花侠 距离百年老店，还差九十六年
- 098 派花侠の 火星
- 100 不是花院 旧的日常
- 104 Queen Wait Queen Wait 上海的生活空间
- 112 光合实验室 最先占领了都市时尚圈的花店品牌

## 花 × 美食

- 122 **花厨** 写字楼的美食 & 鲜花让每天更值得期待
- 132 **北平咖啡** 因为依赖上一种笑容，所以爱上了一个地方
- 144 **彩咖啡** 不喜欢人来人往的花房咖啡馆

## 花 × 摄影

- 152 **树里工作室 Sulywork** 你来找我拍照我来给你做花
- 162 **Phlower Studio** 说她是网红的人，都不明白她的花她的摄影她的咖啡先生都是实力派

009

## 花 × 沙龙

- 170 **仙女花店** 南京最有名的花店 & 花艺培训，原来是个媒体人的“好内容”
- 178 **R SOCIETY 玫瑰学会**  
别人不懂我的鬼马背后的专注，只有你陪我从小到大
- 188 **一朵小院** 跟生活相关的事情都在她的课堂
- 196 **One Day** 左手商业右手情怀的花艺品牌

## 花 × 品牌

- 206 **MENG FLORA** 最善“变”的花艺品牌，在花艺圈里做了最有心的事
- 215 **特别感谢**



一朵在大山里的工作室

PART 1

花 × 工作室  
F l o w e r s t u d i o

一朵 在大山里开了间玻璃房的 90 后植物艺术家

几束花 Florette 探索传说中北京最隐秘的花店

桑工作室 用花植设计治愈了时光，却努力赚取梦想

初二花房 一切都刚刚好

爱丽丝，花 花园小筑 兔子同屋的浪漫好邻居

HeartBeat Florist 治愈系人，自然做花



一朵 ADONE 植物手作创始人·茹萍



## 在大山里盖了间玻璃房的 80后植物艺术家

文字 画忆  
图片 一朵（福建·漳州·诏安）

80后的茹萍结束了在中央美术学院艺术史专业的大学生涯，放弃了别人奋斗若干年才能得到的理想状态，将自己对艺术的理解在植物领域发挥淋漓。结婚后不久，茹萍和她的老公黑土在2016年做了一件疯狂的事，他们在黑土从小长大的镇子诏安平地而起建了一栋300平方米的房子，在森林有了自己的「植物园」。