

搭配文艺范花名 推出定制服务 个性化需求悄然催生轻奢型花店



DIY花束制作中

近年来,人们对高品质的生活有了更多向往,不少消费者对鲜花的渴望也从单纯的一束玫瑰,演变成需要结合自身爱好,搭配出独一无二的花束。我市由此也悄然出现了一批精致的轻奢型花店,相较于普通花店而言,其商品价格偏高,但因花材特殊,再加上个性化搭配及小清新的包装方式,还是吸引了一大批追求别样生活享受的中高端客户。

记者 王靖宁 见习记者 徐赛瑾

搭配文艺范花名 私人定制成主旋律

我准备向女朋友求婚,想订一束鲜花送给他。近日,记者在高镇商业区一花店,见到了前来订花的胡先生,与传统花店“交钱拿花”的方式不同,店主王女士首先和胡先生唠起了嗑,仔仔细细了解起他女朋友的性格、喜欢的颜色、穿着特点和职业等信息。只有了解清楚收花人的基本特征,我才能为她设计一款独一无二的花束。王女士说。

由于传统花店的花材比较单一,

顾客的选择不仅有限,而且常常雷同,喜欢插花的王女士发现了其中的商机,并于今年年初开了这家花艺店,推出了私人定制服务。

据介绍,私人定制其实是一种颇耗费人力、物力的方式,每一位前来订花的顾客欲送花的缘由,以及送花对象的个人信息都需要了解清楚,才能开始设计花束。近年来,个性化定制越来越受到推崇,消费者们自然也希望自己买到的花束与众

不同。王女士坦言,能迎合消费者的不同需求,打造不会重样的花束,是我们花店最大的卖点。

更有意思的是,花束在包装好后,王女士还会给它们附上“仲夏之夜 True love”等小清新的名字。

每一种花都有自己的风格,每一束花也应该有它自己的名字。王女士告诉记者,为花束取名字,除了能增加些文艺范,也希望收到花的人能体会到这背后蕴含的情意与故事。

提供DIY私教课程 每束花售价300元以上

前不久,家住城南路的周小姐收到了一束男朋友吕先生为其亲手插的鲜花,连忙在朋友圈晒起了幸福。

前几天朋友推荐给我一家可以DIY的花店,于是我想到了可以给女朋友送一束自己插的花,这样会比较有意义。吕先生说,自己以前从来没有学过插花,但在花艺老师的指导下,作品的效果还蛮不错,而且女朋友也很喜欢,虽然价格贵点,也算值得了。

记者走访了解到,为了追求生活

的情调,越来越多的顾客喜欢自己亲手制作商品,DIY私教课程也由此成了不少花店的卖点之一,但这种花束的价格实在不便宜。DIY花束在我们家售价是398元到520元不等,这其中的费用包括了一对一的插花教学课程。金水湾小区某花店店主吴女士说,逢情人节、七夕等时段,我们店平均能售出上百束花。

除了花束可以DIY以外,也有花店不定期开展插花培训课,而插花课

的形式,可以说是满足了不少女生对小资生活的追求。插花课每次两小时左右,会带着大家动手体验,完成一个完整的花束作品。过程中我们也会讲解插花的原理、色彩搭配还有鲜花的养护等知识,而且每次插花的内容都不同。王女士告诉记者,插花课期间,花店也会提供一些下午茶,并为顾客拍摄照片,每次插花的作品也可以带走,这样就能度过一下午的悠闲时光,因此非常受欢迎。

进口原材料冷链运输 承担风险相对较高

走访中,不少轻奢型花店店主都表示,自己的花店之所以能得到顾客的喜欢,主要源于对花材的精挑细选和对花束设计的精巧心思。不过,虽然花束的品质更高,但仍有不少市民因为价格原因望而却步。

为了追求好的效果,我们坚持选用进口花材,花期更久,花苞也更大。高品质的鲜花对运输的要求也更高,即便我们坚持冷链运输,仍然不能控制路途中的损耗,有些特殊花材的损耗甚至占到五成左右。因此我们的价格相较于传统花店确实偏高。谈起价格,王女士颇为无奈地告

诉记者,现阶段,虽然定制花束的价格偏高,但高价格的背后并没有消费者想象的那么暴利,定制花束的成本很难控制,我们制作每一束花基本都要超过10种花材,如果顾客指定要某几种花材,我们需要花费的运输成本还会更高。

除了坚持采用最新鲜的优质进口花材,为了使花束的包装更有艺术感,王女士在包装纸和丝带等细节之处也用尽了心思,我们的包装纸、包装盒等都是从韩国进口的,像今年流行的亚克力盒子单价就在50元以上,大一点的甚至要近百元,包装成

本就占了近30%。除此之外,为了紧跟流行趋势,王女士还会定期外出前往韩国等地学习花艺。

王女士介绍,由于成本偏高,花店主要针对的群体是那些追求生活品质的中高端型客户。随着人们对轻奢型生活接受程度的越来越高,不少花店的业务也将拓展到婚礼、展览、年会等领域,不少新人为了追求更为完美的婚礼效果,会提前几个月来和我们商量花艺搭配细节,我们也会为其提供一对一的定制服务。不过场面越大,需要承担的风险自然也就越高。王女士说。

开学经济 热火朝天 实用文具特别热 教辅用书格外火

记者 王靖宁 见习记者 徐赛瑾

本报讯 暑假一过,各学校陆续迎来开学。近日,记者走访了我市各大文具店以及超市、电子产品店等处发现,不少家长、学生都在忙着选购书包、文具、学习机等学习用品,新一轮“开学经济”早已热火朝天。

商家至少提前半月备货

逛了一圈,记者发现我市多家超市的入口处都设置了醒目的“开学季”标语,专门开设的“开学专区”内包含了各类文具用品及生活用品。每年开学前都是文具等学习用品销量猛增的时期,我们超市从半个多月前就开始准备了,以便方便消费者购买。超市销售人员李女士告诉记者。

替孩子前来选购学习用品的张女士看中了一套组合文具套装,售价不高但里面包含了书包、尺子、铅笔等学习用品。这个套装挺实惠的,而且很实用,学生要用到的文具,套装里基本都有了,不用担心漏买了什么,就这个套装,我们每天都要卖出上百套。李女士说。

与以往花哨的卡通造型不同,记者发现,今年各家文具店热销的文具样式都较为简单。以前的文具比较流行卡通图案,造型也比较新奇,但是这类文具的质量一般不是很好,也很容易过时。在大司巷小学门口经营文具店的店主钱先生告诉记者,现阶段的学生购买文具时更注重其实用性,造型花哨的文具一般以吸引低年级的学生为主,但是销量十分有限。

电子产品销量猛增一倍

除了实用性文具热销外,各超市的图书专柜和书店内也是热闹不已,记者在新华书店看到,各类教辅用书均被摆在了最为显眼的位置,柜台前围了不少学生和家。这几天光给孩子买各类课外书和辅导书就花费了几百元,还没算上文具,感觉经济压力不小哦。正在和女儿一起买书的吴先生告诉记者,由于孩子很喜欢看书,每年开学前都要花费几百元钱用于购买教辅用书。

除了教辅用书之外,各类主打“学生牌”的电话手表、学习机等电子产品持续受到学生追捧,同样进入了销售旺季。

为了增加销量,我市多家学生电子产品经销商也是铆足了劲,纷纷打出了“开学购机有优惠”的促销口号,推出了不同幅度的优惠活动。不少电子产品经销商向记者介绍,这几天,学习机、手机、手表等电子产品的销售量较平时至少增加了一倍。

孩子的英语成绩不太理想,除了买教辅书之外,我也打算给他买台学习机。正在陪儿子选购教辅用品的王先生告诉记者,虽然价格有优惠,但学习机仍然不便宜,平均一台要价在2000元左右,虽然贵了点,但只要孩子能好好学习,贵点也值得。