

テーマ *お花屋さんの新サービスを考える*

生物を扱う生花店。売り上げを上げる為に

コンセプト【攻める花屋さん】

花を売り込むにはどうしたら良いか？

—————お花屋さんの仕事内容—————

お店の開店、閉店作業

接客、会計、配達、営業、事務

生花の水揚げ（生花を仕入れたら水を吸うように処理をする）

お花のお手入れ（水換え、水やり、温度管理、傷んだ花や葉をメンテナンス）

商品の製作（花束、アレンジメント、季節商品、NEW商品、ラッピングなど）

販売内容

- ・店頭での小売り
- ・生け込み（商業施設・オフィス・クリニック）
- ・定期花配達（法人様限定）
- ・花壇、庭の管理契約
- ・植物レンタル
- ・花キューピット（県外へのお花の手配）
- ・イベント装飾（バルーン、パネル、文字スタンド）
- ・花束、生花アレンジメント
- ・御供花（葬儀花）
- ・ブライダル装花
- ・観葉植物、花鉢、花苗
- ・胡蝶蘭

愛媛県のお花事情

愛媛県には約 212 件花屋があります。

愛媛県の世帯数 59 万世帯

花の需要ランキング 47 都道府県で 41 位（1 世帯当たり）

切り花（45 位）

園芸植物（12 位）

1 世帯当たりの年間消費金額

4, 906 円 + 3, 991 円 = 8, 888 円

※全国平均

8, 401 円

+

3, 543 円

=

11, 944 円

現在取り組んでいる事

- ・定期花（法人様）営業
- ・Facebook、インスタ投稿
- ・ホームページ
- ・生け込みの新規契約

自社の独自サービス

- ・法人様の顧客管理
- ・個人様、法人様、配達終わりました連絡
- ・花の品質が良い物のみを仕入れ（花のランクを下げない）
- ・花の名前（種類）をカードに記載サービス