

北京朝来春花卉市场的乘车线路

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 北京朝来春花卉市场的乘车线路 |
| 公司名称 | 北京绿苑名坊花卉园艺有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 北京市丰台区花乡 |
| 联系电话 | 86-010-66516507 13001003098 |

产品详情

而在朝来春花卉市场的大街小巷，与鲜花有关的行业也与日俱增，有鲜花配送的，也有花卉苗木的，而且每年情人节、春节之前都会掀起一次花卉购买的热潮。记者调查发现，尽管花卉市场的竞争越来越激烈，但在花卉经营上还有很多商机存在，只要经营者能更好地开发利用，照样还会带来丰厚的利润回报。现状：鲜花，一天一个价

“这个花篮还能再便宜一点吗？170元吧。”“现在鲜花价格涨得快，不能再便宜了。”昨天下午，在朝来春花卉市场里的一家花艺店内，一名顾客与老板在讨价还价。对此，老板张潇文也感到十分无奈：“现在鲜花涨价涨得太厉害，进货是一天一个价。价格上涨，顾客也就少了一些。”

价格如此大规模的上涨，是经营了十多年鲜花生意的张潇文始料不及的。1998年，张潇文开了自己的鲜花店。“当时鲜花店少，虽然购买的人不多，但利润却比较高。”张潇文说，但12年后的今天，朝来春花卉市场变了另一个模样。随着鲜花价格的上涨以及竞争的加剧，利润越来越少。“纯利能在30%左右，作为零售行业没有一半的利润就很难干。此外人工等成本也在上涨。”即使在这样激烈的竞争格局之中，张潇文的星辰鲜花店仍占有优势。“我们定位在高档鲜花产品，高档产品不仅要花的品质好，更要求插花的工艺高。这就像做衣服，不仅要材质好，更要求款式新颖、颜色搭配和谐、做工好。每年我们都去南方大城市学习插花工艺。”张潇文说，从2002年开始，她就不断聘请插花高手前来讲课，比如日本池坊花道的教授等。目前，张潇文自己也在做着花艺的培训，今年经他们培训的徒弟已经独立开店了。除了培训花艺，张潇文同时在软装领域发展。软装，即家居装饰中可移动改变的那部分，花艺、布艺、床品、灯饰等都涵盖其中。“总体来说，花卉行业比较狭窄，客户群仍是小众，属于奢侈品。消费花卉的客户一是要有钱，二还要有一定品位。但花卉消费在上海、广州等大城市已经成为大众的必需品，相信随着观念的改变，花卉行业的市场越来越大。”张潇文对行业市场很有信心。