

<<花艺制作与花店经营全攻略>>

图书基本信息

书名：<<花艺制作与花店经营全攻略>>

13位ISBN编号：9787501776672

10位ISBN编号：7501776679

出版时间：2006-9

出版时间：中国经济出版社

作者：樊伟伟

页数：174

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<花艺制作与花店经营全攻略>>

内容概要

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。开花店最初的投资主要包括：店面租金、装修和进货资金三个部分。投资规模视开店时间及店面租金而定，规模大点的也就一两万元，规模小一点的四五千元即可，开店的技巧主要包括熟悉行情，选择地段，店面布置，经营策略，插花艺术掌握，投资风险等等。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。

但是，开花店并不是想象中那么容易，毕竟花是鲜活的东西，花店是一个充满风险的行业。花从一买进时就要有损耗，如果生意不好，只能眼睁睁地看着花变枯变烂。有些高档花卉更不能多进，若卖不掉损失可就太大了，可如果没有高档花卉出售，可能会失去利润较高的定单，这又不得不让人费上一番脑筋。

本书正是要给您提供一些实用的开店窍门，了解开花店的一些方法和经验，同时提供一些实用的花艺知识，希望想开花店的各位能够有所收获。

<<花艺制作与花店经营全攻略>>

书籍目录

第一章 花店开店运筹第一节 花店市场调查和选址一、花店开业市场调查二、花店选址规划三、开花店的宝地和忌地四、选择理想的开店位置五、店面的租赁和签约第二节 花店开店筹资和融资一、自力更生筹资二、贷款筹资三、合伙投资经营四、融资租赁经营五、商业信用筹资六、资金的分配和使用第三节 花店业务定位一、花店的分类二、花店消费定位三、选择开业时机第四节 开业之前人员到位一、以身作则管理员工二、多渠道招聘员工三、签订聘用合同第五节 开业之前先人行一、拜师学习生意经二、向同行学习三、不要进入开店误区第六节 花店装潢设计规划一、花店设计理念二、室内装潢设计风格三、花店各部分设计四、花店招牌设计五、花店门面设计六、花店橱窗设计七、花店布局设计八、鲜花摆放设计第七节 花店开业准备一、备齐经营工具二、确定花店名称三、办理开业手续第二章 花店日常经营第一节 花店经营管理概述一、花店经营管理要点二、明确经营理念三、经营翥和须亲力亲为第二节 花店市场定位.....第三章 花店日常管理第四章 花店销售服务第五章 花店业务发展第六章 花艺设计和制作附录

<<花艺制作与花店经营全攻略>>

章节摘录

众所周知，花店与其他的零售行业一样，要直接与形形色色的消费者打交道，生意最终能否做成，消费者的心理因素起到很大的作用，而“店面气氛”往往是直接作用于顾客心理的，店面的气氛又与其中的主要人员——员工的表现密切相关。

作为管理者，是让员工们表面上忙忙碌碌，心情紧张，还是让他们轻松、愉快、自觉地工作，这是一个值得思考的问题。

值得一提的是，至少在这家花店已经表明：漂亮的装潢、精美的货品、抒情的音乐，这些普遍被认为有助于改善花店气氛的东西，与员工的工作状态相比，它们发挥的作用是微小的。

四、花店员工培训 花店是个服务行业，每天面对来来往往的顾客，店员的素质优劣对花店的经营是有直接利益关系的，所以经营者要重视对员工的培训，培训可以在经营过程中随时随地进行，也可以专门专时进行，培训的主要内容包括： 1.个人形象培训 店员代表鲜花店的形象，因此店员在装扮、谈吐、举止上都应十分注意。

穿着要干净整洁、不穿奇装异服、不浓装艳抹，更不能在顾客面前有不文明的语言和行为。服务要做到主动、热情、周到。

2.心理素质的培训 一个好的店员必须具备良好的心理素质，应对形形色色的顾客。能正确处理各种突发事件，解决自己与顾客之间的矛盾，无论发生什么事都能保持一个良好的心态。

3.语言培训 语言是店员与顾客沟通的纽带。一句亲切温暖的话语会使顾客倍感亲切，同时增加了顾客对鲜花店的信心。如店员要主动打招呼，礼貌问候等。

4.店员的插花和包装技能培训 销售鲜切花和干花时主要以插花和包装为主。店员需掌握各种花语的插花形式以满足顾客的需要。特别在花卉、颜色、包装纸、彩带的搭配上都要有一定的专业技能。店员可根据顾客的不同需要而改变花束的整体形式来迎合顾客的口味。而且店员的技术要熟练、手脚要麻利。

5.对花艺陈列的培训 店员要具有利用花艺和花卉陈列，增加鲜花店整体形象的能力，以鲜花店所特有的特色吸引顾客。

作为花店老板，一个让人头痛的问题是，不少员工从店里学到了他想要的东西，最终会毫不犹豫地离开花店，让花店工作陷入被动。

久而久之，老板对员工失去了信任，双方无法建立很好的合作关系，花店的经营也受到影响。

花店老板经营花店不希望人员过份流动，而给花店经营带来负面影响，所以我们建议经营者应当特别重视和对方第一次的交流，在初步达成信任之后，要向对方问三个关键问题：第一，你来花店的目的是什么；第二，你准备干多长时间；第三，你打算在工作期间怎样表现。

这种交流表面上轻松，但又非常正式，因为对方要对自己的话负责任。

根据对方的回答，对方要和他签署正式的工作协议，比如是否安排业务培训，是否接管店内核心业务，何时安排业务交接等等。

老板怀着一颗平常心坦诚地提问，员工一般也能坦诚地回答，在合作期间，双方就能建立融洽的关系。

对工作年限长、表现良好的员工，经营者更会放心地让他们去多看、多学，而没有任何顾虑。

在很多相互信任的花店里，店里人员的流动不能说明明显减少了，但花店内部的关系和花店的经营面貌却明显改善了。

.....

<<花艺制作与花店经营全攻略>>

编辑推荐

《花艺制作与花店经营全攻略》正是要给您提供一些实用的开店窍门，了解开花店的一些方法和经验，同时提供一些实用的花艺知识，希望想开花店的各位能够有所收获。

<<花艺制作与花店经营全攻略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>