

鲜花营销三大新招



如果你现在还想去传统花店买花送人,你就OUT了!现今,为了抓住消费者的心,商家都使出浑身解数,花店也同样如此。北京商报记者调查发现,很多花店在营销上从传统的进店打包式渐渐转变。特殊的“花语”、“涵义”、“定制”等成为现今花束的代名词,更成为花店的代言。

唯美花语成卖点

有一家名为“roseonly”的鲜花网站在短短两个月的时间里迅速占领京城花卉市场,并受到上至明星下至普通消费者的追捧。

“在诸位的关爱下,为爱而生。我们仅用世界顶级的珍贵玫瑰赠予所爱,并斗胆为您制定‘一辈子只能送一人’的‘惟一’承诺。因为,阁下,信者得爱,爱是惟一。Trust roseonly,trust love。”这是roseonly花店微博其中的一段话。

北京商报记者了解到,roseonly主打高端市场,其理念是:如果要在该花店买花,一辈子只能送一位佳人。如果换了女朋友,则不再能通过roseonly送花给新女

朋友。因为其新颖的购花理念在网络效应下迅速传播。

roseonly的官方网站上总体来讲商品很少,但是该花店针对不同的节日类型和主题会推出不同的商品来迎合,并采用进口鲜花。比如说对于2月14日情人节,roseonly推出名为“朱砂”的玫瑰花,为3月14日白色情人节推出名为“初心”的白色玫瑰。roseonly对每一种鲜花都配备了唯美的花语,比如“12朵初心,这是女人对男人的爱。没有金钱牵绊,没有利益纠葛,我只看到你,用全心付出,毫无保留”。如此唯美的花语,美丽的花束想不吸引消费者眼球都难。

用故事定制花束

“客人为企业家定制,要求典雅,有格调,与众不同,但是活泼可爱。而且要带来冬日的温暖。于是用红色朱丹红粉色绣球做主色调,用青色的郁金香点缀。系上豆沙玫色丝带,名:‘绽放’,是否能给你带来一丝暖意?”这段文字摘自雨霖铃定制花艺微博。

定制服装、定制汽车……越来越多的定制浮现在大家眼前,但不少消费者都觉得这样的定制离现实生活还是比较远。不

过,现在不少花店推出的定制鲜花服务,受到消费者青睐。

雨霖铃定制花艺的理念是,“您只要指定颜色和花材,再给我一些灵感来源。我会根据这些信息整合设计,根据当天的新鲜花材定制”。也就是说,在买花前,要先和店家介绍清楚送花的人是谁、双方有什么样的故事、要突出怎样的涵义,花店就会按照客人讲述的内容进行独一无二的定制。

花盒取代花束

人们现在对花的要求越来越高,不仅要求新鲜,更要求精美、独特。谈到买花,相信大多消费者都想到的是买一束花,而不是一盒花。但是,现在有的花店做起“花盒”、“花瓶”的生意,也就是拿盒子装鲜花,相对花束而言更特别。

“熊的花园”就是其中的一家。这家花店以“花盒”和“邮差熊”最为有名。北京商报记者在“熊的花园”官方网站上看到,该花店有各种各样的已经设计好的“花盒”、“花瓶”等供消费者选择。不仅如此,该花店也同样为消费者提供定制服务。

“熊的花园”老板表示,和实体鲜花店

相比,以电商的形式经营鲜花有更大的灵活性,在花材上也可以有更多选择。实体花店的花材种类偏少,而且多为普通常见的国产花卉。线上花店需要客户提前预订,因此能够选用优质稀少的进口花材,做出更美更独特的花艺作品。和普通的花束相比,花盒方便携带,便于保养观赏,而且也更像是一份礼物。

值得一提的是,“熊的花园”会根据客人提供的地点配送鲜花,而送花的是一只巨大的玩偶“邮差熊”,这也是“熊的花园”的一大卖点。同时该花店还提供摄影、摄像服务,记录收花者的惊喜瞬间。

北京商报记者 孙舒扬

北京稻香村

购买北京稻香村产品请认准“三禾”标识;
“北京”字样;
生产厂家:北京稻香村食品有限责任公司食品厂。
地址:北京市昌平区北七家镇工业科技园区
网址: www.daoxiangcun.com
咨询电话: 84043305