

“陌上花开” 互联网+花店 创业计划书



廣東工貿職業技術學院
GUANGDONG COLLEGE OF INDUSTRY AND COMMERCE



目录

4	
二、公司介绍.....	4
2.1 公司简介.....	4
2.2 公司目标.....	5
2.3 经营产品.....	5
2.4 经营理念.....	5
三、市场分析.....	6
3.1.市场机遇.....	6
3.2 市场定位.....	6
3.3 目标人群.....	6
3.4 顾客分析.....	7
四、可行性与合理性分析.....	7
五	
、产品分析.....	7
5.1 产品介绍.....	7
5.2 产品分类.....	8
六、盈利模式.....	8
6.1 产品采购.....	8
6.2 定价策略.....	9
6.3 花店活动.....	10
6.4 盈利预算.....	10
6.5 风险控制.....	12
七、营销策略	13
7.1 宣传策略.....	13
7.2 促销策略.....	14
7.3 渠道策略.....	14
8、SWOT 分析	14

一花一世界，一盆一风景。

 “陌上花开”互联网+花店商业计划书
Moshanghuakai

九、组织结构.....	16
10、网站规划.....	17
10.1 网站商务规划.....	17
10.2 主要业务流程.....	17
10.3 网站形象设计.....	17
10.4 网站功能设计.....	18
10.5 网站维护与管理.....	18
十一、财务分析	19
11.1 资金来源.....	19
11.2 财务报表.....	19
11.3 预期效益.....	19
12、总结.....	20
13、市场调查报告.....	21

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

一、计划摘要

随着人们生活水平的不断进步，生活质量的不断提高，花已经成为人们不可或缺的点缀，从花卉的消费来看，近年来呈上升趋势。在节假日，花传达着浓情寓意，在家中，花可以点缀单调的气氛。因此，此次大学生创业大赛，我们联系实际，无论是日常的亲戚走访，还是大学生的毕业照，都缺少不了鲜花这个“主角”，经调查，我们发现广州各高校大学附近及郊区没有花店。由此我们觉得这个项目可行。

二、公司介绍

2.1 公司简介

公司名称：陌上花开

公司性质：一家O2O线上线下模式的花店

公司地址：广州市海珠区赤岗地铁站附近

经营范围：制作、包装、会场策划、休闲娱乐、插花



一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai



花 店

计划选址与花店装修。

2.2 公司目标

首先，立足各大高校，进行线上线下的服务模式。服务于广州，垄断广州市网上花店市场，再打开中国国内市场，创建网上花店一流公司。并且花店要以走价格+质量+服务为宗旨的路线，赢得客源。不管经营哪行信誉都是关键，一靠花卉质量价格，二靠服务质量，批零店如果花卉质量价格由供货商把关的话，作为店主主要靠服务质量，热情服务，顾客至上。

2.3 经营产品

本花店主打产品：各种鲜花，干花，假花工艺品。
同时还提供附营产品：花瓶、蛋糕、娃娃、生日礼物、礼品、插花等。
个性化服务如：婚礼现场布置、家庭装饰设计、盆景设计，公司开业现场设计等。

2.4 经营理念

(1)有独特的经营理念

经营花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。经营花店要学会做人，人生在世，做人是第一

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

一位的，搞经营活动，更要重视做人。留意：从花店选址、取名、营业时间、商标注册，花店CI系统和组织机构（花艺设计部、业务开拓部、会计部、运输部）都要有利于创建名牌花店，打响品牌，展示花店形象。

(2)重视顾客心理分析：

- ①从年龄、着装、交通工具；
- ②消费者心态，脸色、喜怒习惯兴趣。消费者往往怀着戒备和不信任心理，要努力消除这些情况。
- ③同时要分析消费特点和用途，要观察顾客在花钱的态度上，这与人受教育水平、教养水平、生活形式及消费观念相关。
- ④介绍鲜花时，先问用途再选式样（花束或花篮，花束浪漫，花篮庄重），再选花材进行花艺创作，最后标出一个适当的价格。

3、市场分析

3.1 市场机遇

花店坐落于广州市海珠区赤岗地铁站附近，周边有省第二医院和解放军第四二一医院以及商场和高校。众所周知，这里的消费人群的消费能力及水平都比较高，尤其是时尚和休闲领域，消费潜力巨大，通过我们的调查，很多人去医院看望病人不知道买什么，这时候送花束，成为了很好的选择，可以使病人身心得到舒缓。同时附近高校居多，高校人群的也为送人送礼没新意感到苦恼，送花却满足了搞高校学生的时尚追求。

3.2 市场定位

“陌上花开”实体店与主要服务于广州在校大学生及工作人员青年群体，也可以把此地区的其他的店铺作为消费对象，还有商场店铺开业以及餐饮店对鲜花盆景也有一定的需求量。而“陌上花开”网站的一个垂直网站，它具有网上订花，自主订花等网上鲜花销售智能终端和完善的商品类型管理、商品管理、配送支付管理、订单管理、会员管理、查询统计和多项商品促销功能。一方面通过建立属于特色的网上花店，给顾客提供个性化服务。

在花店的发展初期，我们锁定了广州地区的市场，选择广州市区作为点，随着业务规模的扩大以后，公司的业务点会扩散到周边城市各个角落，最后打进中国国内各大市场。

3.3 目标人群

年龄层集中在18~40左右的人群，主要以广州及周边城市各大高校的学生为主，以及公司企业青年蓝领、白领、金领等。

一花一世界，一盆一风景。



“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

3.4 顾客分析

- ①节假日买花人群多。例如情人节、圣诞节、母亲节、教师节、春节等节日，同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、七夕情人节、记者节、男人节等。
- ②大学情侣一族。定价在中低端，学生可以低价消费。
- ③婚礼，发布会，公司开业等现场布置。
- ④高校大学生毕业季。

四、可行性与合理性分析

(1) 近些年来随着各大城市“网上买花”的鲜花购物网站的走红，网上售卖的鲜花价格低廉，送货上门节省时间，得到了城市白领人群的青睐。目前网上卖花的形式还处于用户培育期。除了网购市场的自身发展外，首要的是进行鲜花品牌的营销。目前线下的鲜花销售中，已经出现了一大批具有影响力的鲜花品牌。而中低端鲜花的网上销售更具有附加值，也更符合白领等人群的生活风格，更多受到年青一代的青睐。

(2) 由于年轻的白领阶层由于工作繁忙，他们需要简便的方式选购鲜花。快捷简便的的网购花卉，比繁琐的电话订花更占有优势。所以顾客在网上选购花卉，网上支付，节省客户选购，支付和配送的时间，实现了顾客足不出户的购物需求。

(3) 由于许多高校分布在偏僻地区或者郊区，交通不便成为了大学生购花的阻力，而高校附近缺少门面花店，不定向的流动花摊，满足不了大学生日益增长的鲜花需求，因此，网上花店的的重要性日益凸显。

5、产品分析

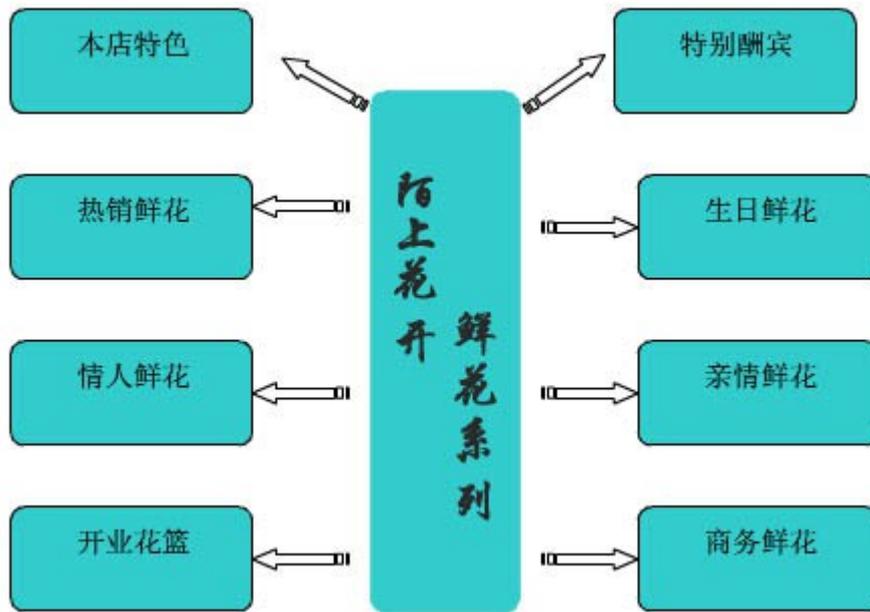
5.1 产品介绍

花是一种美丽的象征，无论在什么环境下都散发着高贵的气质，在节日来临之际，送上一束鲜花，一句问候，给亲戚朋友心里增添一丝暖意，尤其在时代迅速发展的当下，花的用途也多元化，丰富起来，无论是企业开业、节日庆典联欢晚会、走亲访友、家居摆设、探望病人、就连在食物中也会出现花的身影，花以不同的身份和气质出现在大众的眼前，博得大家的喜爱。

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书
Moshanghuakai

5.2 产品分类



同时还销售：假花，干花，花苞，花籽，花茶，节日蛋糕，节日礼物等。

6、盈利模式

6.1 产品采购

- (1) 从花卉生产基地直接采购。
- (2) 从广州岭南花卉市场或者其他花卉批发市场。

① 在花卉生产基地可以直接看到花卉的成色，并且花卉价格比市场上的批发价格低一些。但是这种方式也有局限性，如生产基地和花店的距离，需要昂贵的运输费。批发量要大，所以要等到后期花店规模扩大采用这种采购方式。

② 花卉批发市场花材的品种齐全，选择余地比较大，缺陷就是 价格有水分。

采购中应注意问题：

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

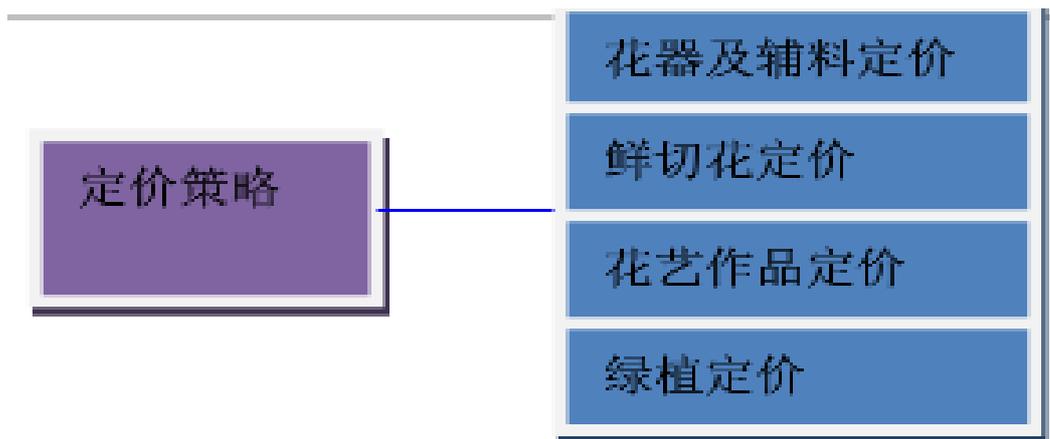
Moshanghuakai

- I 采购要适量，提前制定采购计划。
- II 采购花材要勤快，采购员要多跑市场，看花开花落，看花的价格涨落，及时反馈信息给店长，根据行情定价。
- III 采购注意季节，淡季和旺季。

6.2 定价策略

定价策略：

花材、礼仪插花、绿植、盆栽、花盆、辅料等，定价太高的话，超过顾客的购买能力，花就不容易卖出。定价太低的话，影响花店收益。店主也不可以漫天要价，不能因人而定价，更不能一日多价，做到真诚售花。要有一定的浮动价格给顾客谈价的余地，同时，要及时了解花市行情及花卉的价格，和顾客的消费心理，再给花定价，或者是更改价格。



(1) 花器及辅料定价

花瓶，花盆，陶盆等花器和花泥，彩带，花篮等辅料。

以花盆为例，进价5元，售价10元这5元不是利润，而是种种费用，保证开店的成本。“薄利多销”可是经营者的经营准则。

“厚利多销”则是致富法宝。

(2) 鲜花定价

依据鲜花的销售形式，可以分为花材批发，花材零售，花材加工后销售的三种价格。

批发多，价格会接近进价。批发少，价格则会高一点。

零售价格比批发价高。

加工后销售价格最高。

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

(3) 花艺作品定价

以花束为例，先把辅料的价格加一起，再把花材的成本算一下，其次再加上手工费，最后加上利润。

(4) 绿植定价

绿植泛指盆栽，经营盆栽的优点是风险小。销售周期长，占用空间大，养护工时多，所以人工费要高一点。

6.3 经营活动

为了做有品质的花店，陌上花开不仅是花店，还设置休闲娱乐区，提供场地给顾客品茶，学习插花。其中最主要的活动是：“用一束花，换你一个故事”。活动主要内容：顾客分享自己或者他人故事，有大家评审，获得票数多的顾客，可以获得免费包装好的花束，花束是在店里很久没有售出的鲜花包装，这样活动使花店的利益损失减小，还有利于吸引广大顾客光临，增加流量，宣传花店，有利于形成好的口碑。

6.4 盈利预算

根据市场调查结果显示，花卉市场花卉价格每天上下浮动，价格不定。

例：2015年12月花卉价格

广州本地玫瑰花

花卉名称	颜色	单位	规格	价格
超玫	红色	1枝	B-A级	3

一花一世界，一盆一风景。


“陌上花开”互联网+花店商业计划书
Moshanghuakai

九〇	红色	1枝	B-A级	3
主教	红色	1枝	B-A级	5
粉玫	粉色	1枝	B-A级	4
白玫	白色	1枝	B-A级	4
花边	黄红	1枝	B-A级	3
香槟	黄色	1枝	B-A级	5

广州热销百合花

花卉名称	颜色	单位	规格	价格
帝佰	红色	1枝	二头-多头	10
罗宾	红色	1枝	二头-多头	10
马龙	红色	1枝	二头-多头	12
索尔邦	红色	1枝	二头-多头	15
黄天霸	黄色	1枝	二头-多头	20
黄锋	黄色	1枝	二头-多头	10
白香水	白色	1枝	二头-多头	15
西伯利亚	白色	1枝	二头-多头	15

假设：平均每支大约8元，预计平均每天销售150支。

则每月36000元，再加上其他业务收入（如插花，花茶，盆景）约3000元

每月实现利润39000元

每月固定成本有房租4000元/月，水电费300元/月

花卉成本9000元 其他成本600元

4名员工工资10000元。

每月净利润 39000元-9000元-600元-4300元-10000元=15100元。

一花一世界，一盆一风景。

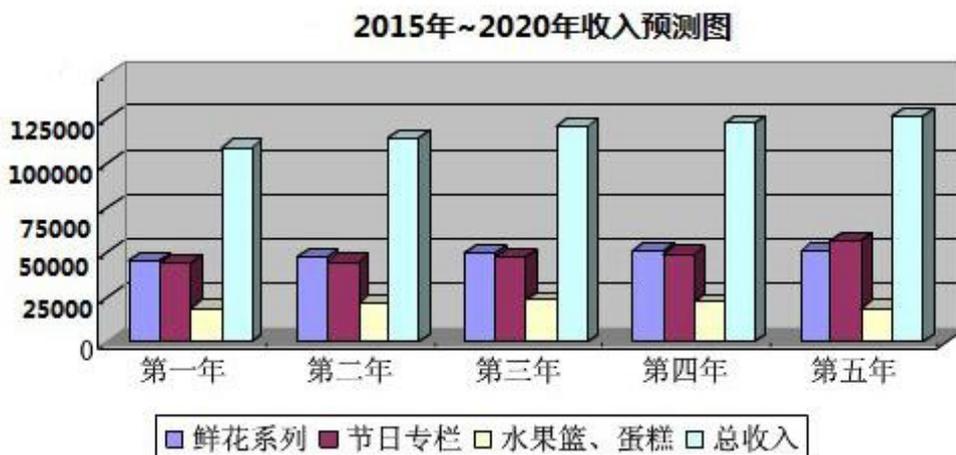
“陌上花开”互联网+花店商业计划书 Moshanghuakai

一次性投入成本（包括装修，设备费用，店主及员工培训和流动费用大约49150元。

因此花店在前4个月处于负盈利状态。

$$49150 \div 15100 \approx 3$$

从第五个月起花店即可实现净利润15100元。



6.5 风险控制

①鲜花容易枯萎，损耗高，因为夏天鲜花只能保存三天，冬天时则能保存大约七天。如果卖不掉的花只能作为干花，另作干花作品。对于鲜花的保养问题是关键。如果保养不好，损失严重。对此店主及员工应学习掌握各种鲜花保养的方法和插花艺术。

②淡季问题。淡季顾客少，是对花店的考验。所以，在淡季时应采取各种促销手

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

段和营销活动。

③鲜花价格波动大，所以要及时关注花市行情新动态，掌握花材价格以便减少风险。

7、营销策略

7.1 宣传策略

(-)简单的说：分为线上推广和线下推广策划。网上推广是一种很常见的电子商务交易模式，随着网民人数的增多，网上销售将具有很好的发展潜力。网上销售具有成本低、销售物品种类丰富等特点，“陌上花开”就是一款进行网上销售鲜花的网店。在“陌上花开”里所有人都可以在这里选购自己需要的产品，其网站的本质就是一个产品，需要被受众所接受。网站营销策划，是指通过对网站的设置推广，让更多网民访问网站，进而为网站主带来利润。

初期：

① 可以与专业花类的种植技术联合，可以在网站种花专业内做广告，并在网站内采取诸如买发布信息就送会员资格的推广优惠活动。

等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装网站。从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场。

② 网站建设初始，在品牌包装上，由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测，采取动态与静态页面相结合的设计方案，从视觉形象和文字字体都经过精心规划，力求具有独特创新，拥有自己的独立域名和 logo。

③ 在校园通过扫楼发宣传单，并且开展通过微信扫一扫送花活动，悬挂统一的彩色横幅，位于校园通道上，数量为 2-3 条，以“陌上花开”花店网址和校园花店隆重推出为题搭配悬挂以及 QQ 的移动媒体进行宣传。

④ 在各种软件 APP，视频中插播宣传广告，以及在门户网站上宣传。

⑤在广州市区以及商业圈，各大地铁站出口人流量较高的位搭设宣传台，放置宣传板详细介绍花店内容，并摆放实物鲜花，在宣传当天将配送礼品并在现场送出。



“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

7.2 促销策略

① 利用各个广播台，报栏，宣传栏免费宣传，另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象，并与各大报社，地方电台与电视台建立良好的关系，采取互惠互利双赢的战略模式。

② 服务：网上电子商务平台的服务必须是一流的，对于配送队员而言，只要有定单，就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。做到当天下单，12小时内送达。无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。

设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料。

③ 第一次订购的客户将收到随花赠送的礼物，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

④ 会员制度，分为金卡会员（针对公司企业发放，限50张）和银卡会员（针对个人业务，限200名）。

会员卡的功能：持会员卡消费者，正在正常服务产品价格的基础上得到八折、八五折优惠，在业务繁忙时享受优先待遇，还可以得到本花店其他增值服务。

使用规则：在每次预定业务使输入会员卡号及密码，以便记录累计消费信息。

（会员卡的最最终解释权归本花店所有）。

7.3 渠道策略

陌上花开花店主要分销渠道有两个，分别是线上销售和线下实体店销售。建立花店自己的网站进行销售，同时在广州繁华地区建立独立的店铺以及仓库。网上花店与一级批发商建立合作关系，选择批发商时，多方面考量，并且争取最低的进货价格。随着花店业务的增多，可建立独立品牌，招收加盟者。可在异地开“陌上花开”花店，实现异地专递服务。

8、swot 分析

s-优势	w-劣势
1、低廉的价格，广阔的消费市场 需求量大，学校，商场或者其他店面都可以用得到花束、盆景等。 2、质优、价廉、诚信、热情。 3、附加服务形式多种多样与代送鲜花	1、前期资金不足、花店规模有限。投资小，进入门槛低，有多潜在竞争对手。 2、包邮服务导致成本上升，前期为打造营销品牌获利微薄 3、供货渠道建设有待提高。

一花一世界，一盆一风景。



“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

<p>速递附加服务形式多样多样公司合作, 广州市区内包邮, 承诺3小时内送货上门, 电话订购等。</p> <p>4、成为会员后免费教授插花, 养殖花卉盆栽。</p>	<p>4、鲜花几天卖不出去, 就会枯萎, 尤其是夏季淡季的时候, 亏损会加大。</p>
<p>O-机会</p> <p>1、各大广州高校位于郊区、交通不便, 购花不方便。</p> <p>2、节假日低价鲜花受到更多的青睐</p> <p>3、流动性花摊存在不定向, 花店竞争压力小。</p> <p>4、投资小的同时风险也比较小, 可以灵活的改变经营模式来提高自身的竞争力。</p>	<p>T-威胁</p> <p>1. 鲜花生命周期较短, 易枯萎</p> <p>2. 运输过程易折耗</p> <p>3. 资金有限, 遇上淡季, 可能会导致资金周转不灵</p>

战略分析:

SO 战略: S+O=L (杠杆效益)

1. 利用比较优势, 实施服务特色战略。
2. 加强创新战略, 核心技术。
3. 寻求与商场, 政府, 高校等的合作, 快速发展。

WO 战略: W+O=C (抑制性)

1. 维护原有的市场, 同时开发新市场, 加强营销力度。
2. 灵活运用O2O模式, 多渠道销售。
3. 加强战略合作者之间的利益所得。

ST 战略: S+T=Y (脆弱性)

1. 欢迎复合型员工的加入, 增强创新能力。深入挖掘鲜花的功能和作用。
2. 加大花店的宣传力度。
3. 以服务与质量取胜。

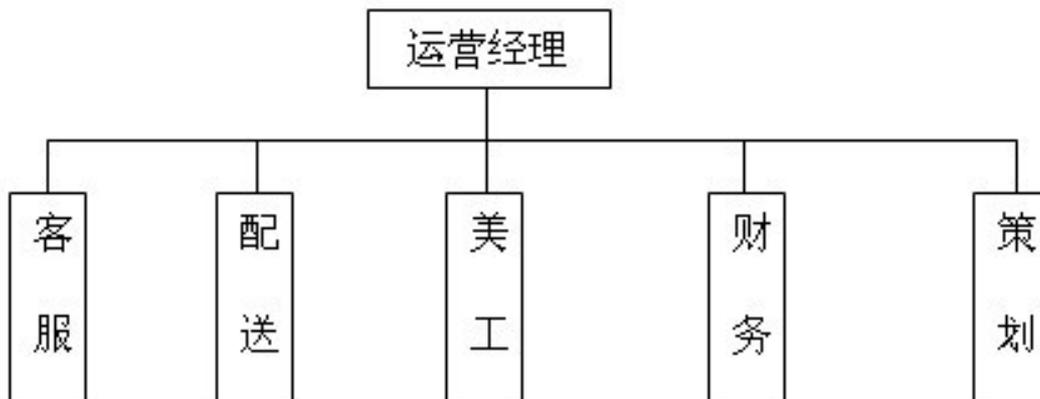
WT 战略: W+T=P (问题型)

1. 加强花店的管理, 减少不必要的支出, 进货货比三家, 降低进货成本。
2. 转变思路, 拓宽花店的经营范围。
3. 寻求外力帮助, 摆脱困境。

一花一世界, 一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书
Moshanghuakai

9、组织结构



注：

1. 实体店店长集收银员，主管于一身。另外招聘一名有经验的采购员。
2. 招收专业的鲜花养殖人员一名。
3. 网上花店多位工作人员，各司其职。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

10、网站规划

10.1 网站商务规划

“陌上花开”网上鲜花店的商务对象以普通青年消费者为主，主要采 O2O 电子商务模式。

10.2 主要业务流程

- ①. 顾客选择需要购买的商品，并可进行个性化的设计或定制；
- ②. 顾客下订单；
- ③. 顾客支付货款；
- ④. 网站把订单通知物流部门；
- ⑤. 物流部门配送；
- ⑥. 通知顾客配送成功。

10.3 网站形象设计

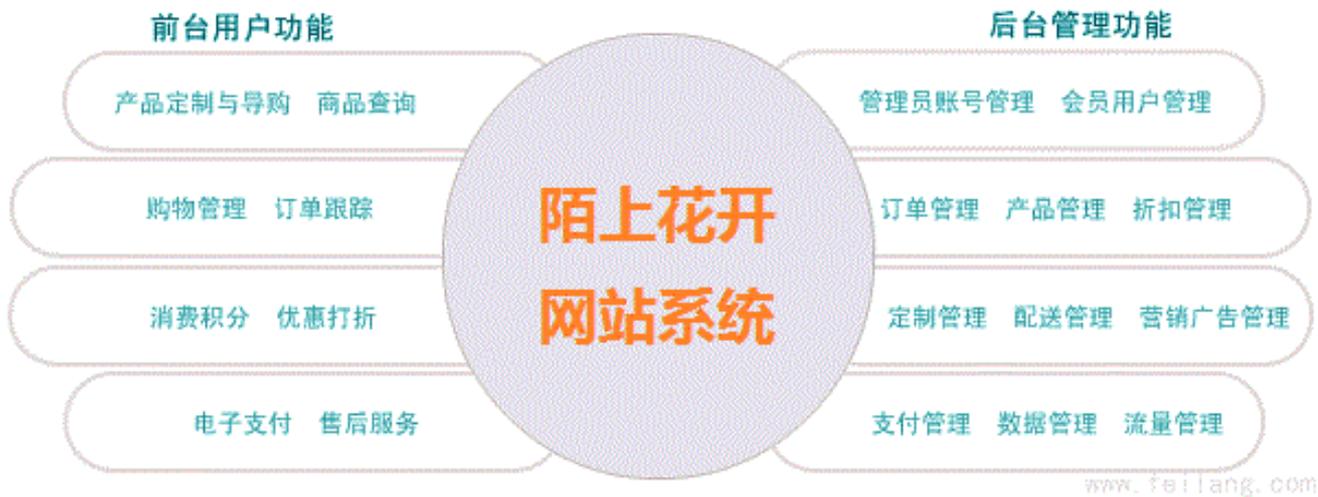
作为花店，由于经营的产品主要是鲜花，因此在设计公司的形象时，因该突出美丽、优雅的特点，所以网站的主色调为白、橙、粉红暖色来作为网站的主要颜色给顾客以体贴、温馨的感觉。

- ①网站的主色调为暖色系是最为大众接受的颜色。
- ②首页界面具有独特的风格。网站主要应体现在网页界面设计和与用户进行信息交流、交互的方便性和快捷性上。
- ③首页上要有足够的导航链接。
- ④网站所要用到的图片资源应该足够清晰和精美，并充分考虑网页的传输速率。
- ⑤在网站内容上注重突出公司的产品和服务特色。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

10.4 网站功能设计



网站前台系统是顾客使用的系统，通过前台系统，用户不仅能在网上订购鲜花，而且支持集中订购服务等多种业务。起付款方式支持国内在线支付、网银支付、支付宝、银行卡转账、邮局汇款等。

网站后台系统为花店管理员提供商品管理、订单管理、配送管理、售后服务、信息统计等业务功能。

10.5 网站维护与管理

- (1)及时更新网站商品信息。
- (2)及时对用户相关信息进行管理。
- (3)及时处理客户提出的咨询和问题。
- (4)数据和图片维护。
- (5)定期对网站数据进行备份。
- (6)定期对网站系统升级，以提高网站安全性。
- (7)定期对知识库进行增补和修改。

一花一世界，一盆一风景。

 “陌上花开”互联网+花店商业计划书
Moshanghuakai

11、财务分析

11.1 资金来源

主要采用自行筹措和银行借款方式。两位负责人各出 30000 元 银行贷款 40000 元，共计 100000 元。

11.2 财务报表

硬件设施投入：

名称	数量	单价	总费用(元)
柜台	2	200	400
花架	6	200	1200
计算器	2	20	50
电脑	2	2500	5000
电话	2	200	400
打印机	1	800	800
室内陈设品	1	5000	5000
装修	1	20000	30000
路由器	1	100	100
总计	22	21520	42950

软件费用投入：

名称	数量	单价	总费用(元)
广告投入	1	4000	4000
网站费用	1	1000	1000
日常维修	1	1200	1200
总结	3	6200	6200

费用共计：49150 元。

11.3 预期效益

假设：平均每支大约 8 元，预计平均每天销售 150 支。

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

则每月 36000 元，再加上其他业务收入（如插花，花茶，盆景）约 3000 元

每月实现利润 39000 元

每月固定成本有房租 4000 元/月，水电费 300 元/月

花卉成本 9000 元 其他成本 600 元

4 名员工工资 10000 元。

每月净利润 39000 元-9000 元-600 元-4300 元-10000 元=15100 元。

一次性投入成本（包括装修，设备费用，店主及员工培训和流动费用大约 49150 元。

因此花店在前 4 个月处于负盈利状态。

$49150 \div 15100 \approx 3$

从第五个月起花店即可实现净利润 15100 元。

12、总结

- 1、掌握好经营技术
- 2、选好线下地址，仓库
- 3、寻找低廉质优的直销鲜花货源
- 4、制定更好的经营策略

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书 Moshanghuakai

13、市场调查

13.1 调查问卷

互联网+花店创业可行性分析



此问卷填写完成后可参与抽奖，奖品由问卷星提供。 [预览奖品](#)

[关闭抽奖](#)

亲爱的同学们：

大家好。首先，感谢你们百忙之中抽空参加本次问卷！本问卷旨在调查互联网+花店创业可行性分析，为更好的服务于大学生创业的工作。本次调查结果仅用于参考，不会外泄。你的参与将会是本次调查的关键，谢谢你的参与，祝你身体健康，学业有成。

1. 你的性别？*

男

女

2. 你现在所在的年级？*

大一

大二

大三

大四

研究生以上

一花一世界，一盆一风景。



“陌上花开”互联网+花店商业计划书 Moshanghuakai

3. 你有了解过互联网+ 的创业模式吗？ *

- 有了解
- 没关注
- 一般般

4. 你是否从网上购买过鲜花？ *

- 是
- 否

5. 你会在什么情况下购买鲜花？ * [多选题]

- 走亲访友
- 看望病人
- 节假日祝福
- 公司开业
- 婚礼策划
- 毕业礼

6. 你会经常购买什么类型的花？ * [多选题]

- 包装花束
- 干花工艺品
- 假花装饰品
- 花茶花籽
- 花苞香包
- 盆景绿植

7. 你喜欢的花店是什么类型？ * [多选题]

- 可教授插花艺术
- 提供休闲娱乐场所
- 花卉比较新鲜
- 提供DIY创意策划
- 装饰温馨美观
- 服务态度好

一花一世界，一盆一风景。



“陌上花开”互联网+花店商业计划书 Moshanghuakai

8. 你能接受的花卉价格？ *

- 100元以下 低档消费
- 200元~400元 中档消费
- 500元以上 高档消费

9. 如果在网上买花，你最看重是什么？ *

- 产品质量
- 物流速度
- 花卉价格
- 其他

10. 新开的花店哪种宣传方式更吸引你？ *

- 张贴海报
- 自制传单
- 店面广告
- 优惠活动
- 网络宣传

11. 对于一个定期推送花艺、茶艺、手工工艺品的微信公众号，你会关注吗？ *

- 会
- 不确定
- 不会

12. 假如花店可帮你销售你的手工工艺品，并且提供休闲聊天、看书的环境，你会愿意来吗？ *

- 会
- 不会

13. 你觉得网上花店的优势是什么？ * [多选题]

- 物美价廉
- 方便快捷
- 送货上门
- 质量货比三家
- 产品种类丰富

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

14. 将花店与互联网相结合的模式是否可行？*

- 可行
 不可行

提交

13.2 市场调查报告

互联网+花店创业可行性分析调查报告

为了深入了解互联网+花店创业的可行性，我们特进行此次调查。调查是由广东工贸职业技术学院15级电子商务专业同学的发起，其调查时间是2016年2月20日--3月1日，调查的方式主要以网络问卷式访问调查，本次调查选取的样本总数是51份。各项调查关注结束后，将对这份调查情况给予总结，其调查报告如下：

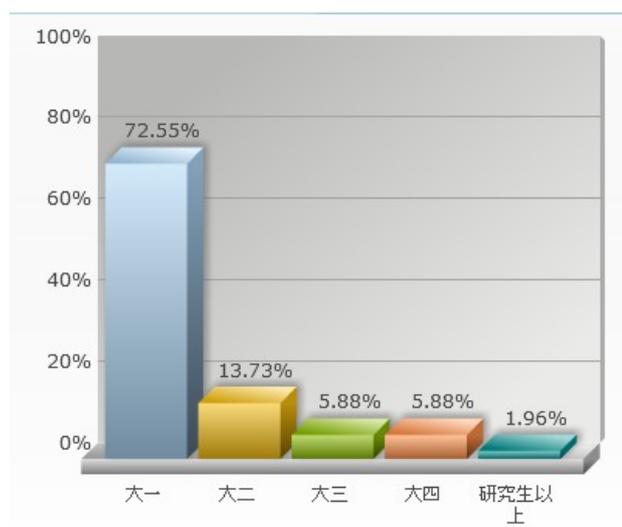
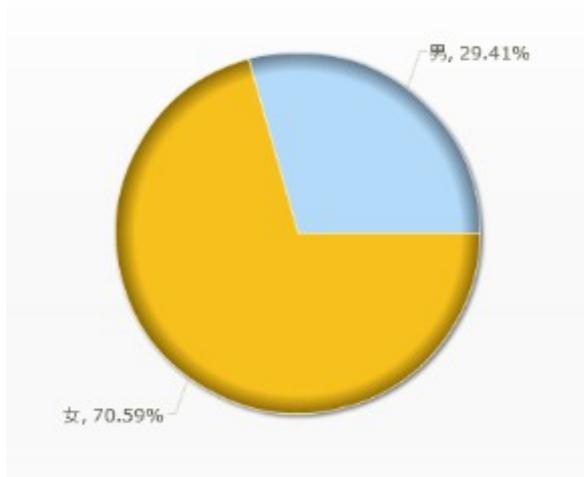
1、调查对象的基本情况

(1) 样品类属情况。调查的对象主要是专科及本科院校学生。在有效样本户中，男生共15人，占总数比例29.41%，女生共36人，占总数比例70.59%，大一新生共37人，占总数比例72.55%，大二学生共7人，占总数比例13.73%，大三学生共3人，占总数比例5.88%，大四学生共3人，占总数比例5.88%，研究生学历以上共1人，占总数比例1.96%。

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai



据以上调查数据显示，女性的数量远远大于男性，大多数女性是天生的购物狂，对已购物总数有一些潜藏在体内的欲望，其实女性购物是心理的一定反映，尽管并非所有女性承认，而促使购物欲望出现的原因大同小异，多数女性都是偏感性的，在遇到不顺心的事情时，女性通常会选择疯狂购物、饮食等方式作为一种宣泄、缓解压力的一个途径。

二、专门调查部分

(1) 对互联网+ 的创业模式的了解情况

调查结果显示对互联网+ 的创业有了解的人共 14 个，占总数比例 27.45%，没有关注过的人共有 19 个，占总数比例 37.25%，其中了解程度一般的人共 18 个，占总数比例 35.29%。

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

第3题：你有了解过互联网+的创业模式吗？ [单选题]

选项	小计	比例
有了解	14	27.45%
没关注	19	37.25%
一般般	18	35.29%
本题有效填写人次	51	

随着近几年来，李克强在公开场合发出“大众创业、万众创新”的号召后，互联网+的模式也呈现在公众的眼前，被更多的人认识、了解。我国当前大学生就业形势严峻，“高学历”不再是驰骋招聘会的通行证。在残酷的现实面前，大学生开始思考就业是否是唯一的出路，与此同时，国家也相应出台了一系列大学生自主创业的优惠政策，以此来鼓励大学生自主创业，于是，互联网+的模式，成为大学生创业新的选择。也有越来越多的大学生开始关注互联网+。

(2) 互联网+花店创业可行性分析

据调查结果显示，认为互联网+花店的创业模式可行的人共46个，占总数比例90.2%，认为不可行的人共5个，占总数比例9.8%。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

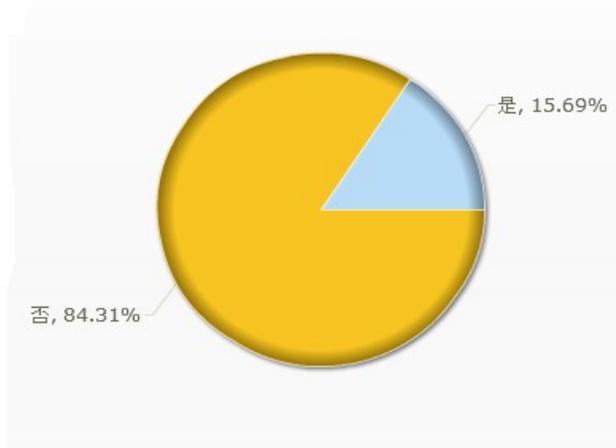
Moshanghuakai



近些年来随着各大城市“网上买花”的鲜花购物网站的走红，网上售卖的鲜花价格低廉，送货上门节省时间，得到了城市白领人群的青睐。由于年轻的白领阶层由于工作繁忙，他们需要简便的方式选购鲜花。快捷简便的的网购花卉，比繁琐的电话订花更占有优势。所以顾客在网上选购花卉，网上支付，节省客户选购支付和配送的时间，实现了顾客足不出户的购物需求。许多高校分布在偏僻地区或者郊区，交通不便成为了大学生购花的阻力，而高校附近缺少门面花店，不定向的流动花摊，满足不了大学生日益增长的鲜花需求，因此，网上花店的的重要性日益凸显。

(3) 花卉消费情况调查

你是否从网上购买过鲜花？



据资料显示在网上购买够鲜花的人数仅占调查总人数 15.69%，而在网上购买服装、食品、3C 产品的人群却远远超过购买鲜花的人群。但目前网上卖花的形式还一风景。



“陌上花开”互联网+花店商业计划书

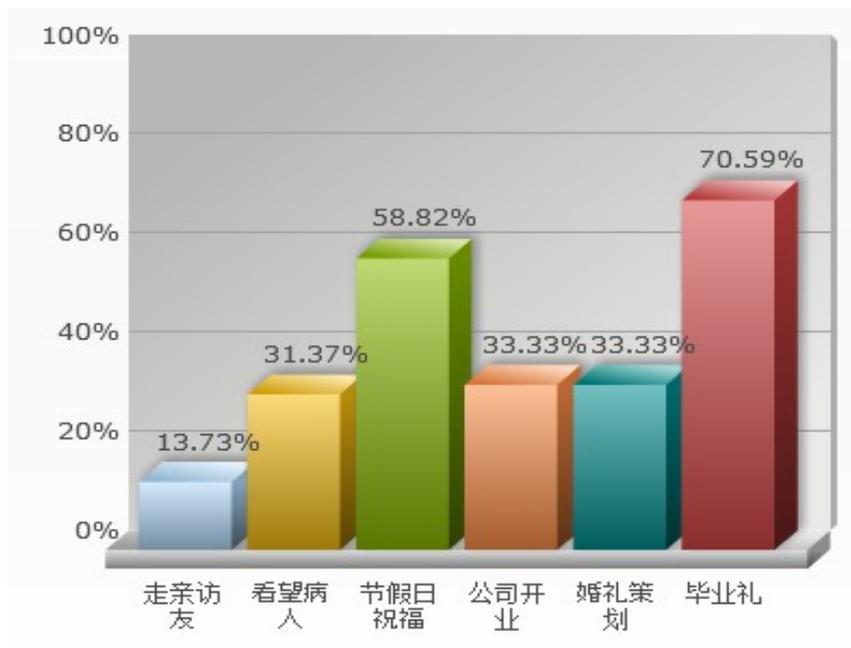
Moshanghuakai

处于用户培育期，除了网购市场的自身发展外，目前线下的鲜花销售中，已经出现了一大批具有影响力的鲜花品牌。而线上花店有大家都知晓的“野兽派”等这类花店，但是线上花店的规模还不够完善，由此可见，网上花店的发展潜力巨大，拥有广阔的市场前景。

(4) 消费观念调查

在许多青年人眼里，只有在重要的场合才会需要鲜花，比如婚礼现场、毕业典礼重要会议等。结果显示在走亲访友的情况下购买鲜花的人仅占总额的 13.73%，而节假日祝福和毕业季购买鲜花分别占总额的 58.82%、70.59%。年龄的差异是导致消费观念不同的主要因素、同时，地区、环境、人文、教育程度也是导致消费观念不同的重要原因。所以高层知识分子的花卉消费明显高于文化程度低的群体。随着人们生活水平的逐渐提高，人们的追求从物质层面上升到精神层面，越来越多的人在过节之际，为增加节日气氛，都会买一些美丽的花卉装饰家里。针对顾客这一心理需求，“陌上花开”花店会抓住每一个机遇，例如：情人节、圣诞节、七夕节、母亲节、教师节、清明节、春节等这些具有极大潜力的节日，我们花店为扩大潜在的消费人群，努力以独创、信誉、质量为自己的特色，宣传自己的品牌，来吸引更多的顾客。

❁ “陌上花开” 互联网+花店商业计划书 Moshanghuakai



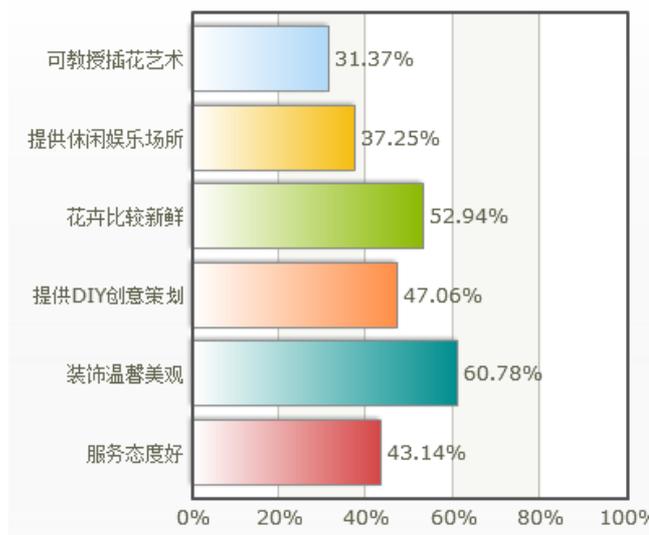
(5) “陌上花开” 互联网+花店被认可度调查



一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai



陌上开花店是一个集教授插花艺术、提供休闲娱乐场所、销售各类花卉、DIY创意策划、装饰独特温馨美观、亲情服务为一体多功能花店。不仅具有实体花店、仓库，还有线上鲜花网站。被认可度很高。现如今消费者购买花卉，目光不仅仅停留在花卉产品的外观包装上，更多的是个性化的服务，正因为消费者的需求趋于多样化，使我们“陌上花开”花店经营服务不能只停留在传统花店的水平上，为此，我们“陌上花开”花店会根据消费者的身份与消费水平和个人需求提供不同的服务，这样才更多方面满足消费者的需求。

3、结论

(1) “陌上花开”互联网+花店的调查问卷得到了不少积极的响应。据调查广州市消费总体上属于中高档消费，对花卉的需求量也大于农村地区，当然，不少三四线城市建设的花卉需求量也很大。所以，“陌上花开”互联网+花店进行线上线下的服务模式，不仅仅是服务于广州及周边地区，更多的是扩大花卉

一花一世界，一盆一风景。

“陌上花开”互联网+花店商业计划书

Moshanghuakai

销售市场，再打进中国国内市场，创建的一流的品牌花店。

(2) 在这个迅速发展的时代，人们生活水平的不断提高，精神文明需求日益增长，花卉成为人们日常生活的新时尚，越来越多的人开始关注花卉。“陌上花开”花店有着独特经营方式与理念，给广大消费者提供个性化服务，受到了很多人的青睐与期待，“陌上花开”花店巧妙的将互联网与传统实体店相结合，形成了别具一格的创业方式，互联网+花店更好的满足了年轻人的创业需求，同时国家的优惠政策也为大学生创业开花店提供了一定机会，希望想创业的大学生勇于抓住机遇，迎接挑战，实现人生价值。