

花店进入“微利时代” 商家抠脑壳谋“转型”



时下,随着政府倡导简朴新风尚,公务用花减少,加之新生代网络花店的强势冲击,以及自身运营成本

□本报记者 徐冬 摄影报道

现状:花店门口一片萧条

玫瑰、百合、郁金香……达城通川北路一家花店内,五颜六色的鲜花艳丽夺目,馥郁的花香沁人心脾。与姹紫嫣红的欢快景象形成鲜明对比的是,店内冷冷清清,鲜有顾客光临。

“昨天一整天只卖出去五六枝,恼火哟!”店主李先生一脸的郁闷,无比沮丧地告诉记者。“也就在春节、情人节、母亲节这几天生意好一些,平时根本不得行。”正和记者交谈中,有顾客

来店中询问玫瑰花的价格。经过一番讨价还价,原价4元一支的玫瑰被以2元的低价卖出。

“说实话,这种玫瑰花的进价就要接近2元。”据李先生讲,自己店里的许多种鲜花都是从昆明花卉园进的货,进货费、运输费都是一笔不小的成本开销。“鲜花的保鲜期很短,为了能在最快的时间销出去,保本甚至亏本也得卖。”

“我开花店有十几年的时间了,最近这两年的生意尤其难做。”据李先生介绍,通川北路一段原先有4家花店,去年接连有3家关门,只剩下自己这一家艰难维持。“大北街一带的花店,原先都有很大的门面房,现在,为降低经营成本,很多都把门店转移到小巷道里了。”

揭秘:传统花店缘何遭遇经营困境

在市内大北街、荷叶街,南外万达路、二干道等地,记者发现,许多花店门前都冷冷清清,老板们或百无聊赖地玩着手机,或昏昏沉沉地打着哈欠,很多花店都出现了花材滞销现象。

“前几年,生意好的时候一天可以接到200多个花篮订单,一周之内可以接到20多个会务鲜花订单,现在,一年都很难接到几个会务鲜花订单了。”大北街一家花店的老板满脸愁容对记者讲到,“现在基本靠散客支撑店面生意,日子难过了。”



商务用花、会议用花的大幅锐减无疑使花店失去了很大一份市场“蛋糕”,而新生代网络花店的不断涌现,则对传统花店的运营造成了又一严重冲击,使其雪上加霜。

记者在“达州鲜花速递”、“第一买花网”等多家网上花店看到,页面设置了“送花对象”、“送花用途”、“鲜花主花材”等项,条理清晰,一目了然。受理购花订单后,商家会安排当地的加盟花店制作并派专人配送,鲜花用材新鲜,且保证配送到位。据了解,情人节当天无法亲自送花的异地恋人,为网上订花的主力。“人在千里之外,鲜花照样准时送上门,网上花店的便利、高效确实是传统花店所无法相比的。”此外,由于没有门店房租,运营成本低,在价格方面,网上花店也有更大的竞争优势。

此外,不断上涨的房租、人工工资等经营成本,也都在蚕食着传统花店越来越小的利润空间。

突围:谋求经营“转型”之路

“以前鲜花行业是个高利润行业,利润能高达30%至40%,现在,能有10%的利润就了不得了。”面对花店进入“微利时代”这一“新常态”,众多商家纷纷通过延伸业务链、开拓线上经营新渠道等方式,谋求自身的转型升级。

“现在,只靠卖鲜花、拼价格是不行的。花店的经营还是要多元化,要延伸业务链。”走访中,记者了解到,有的花店打出“婚庆”字样,提供新娘头花、捧花、花车布置等服务;有的花店开始走高端路线,为顾客量身定做花束;有的花店增加种类,卖“永生花”、“肥皂花”、干花等品种;还有的花店创办了“花艺会”,开展插花、包花束等培训。

在经营转型中,更多的花店选择了线上找渠道,以做到线上、线下“两条腿”走路。“前两年,我在淘宝、京东等平台开了网店,现在网上预订量大大增加,几乎可以与线下门店的销量持平了。”来凤路一家花店的负责人欣喜地告诉记者。

“在实体店,鲜花发生三分之一的损耗是很正常的,而网店是按单进货的,则避免了这一浪费。”拓宽营销渠道的同时,网上花店也有效降低了运营成本。



“五治”多年 “顽疾”难除 “商铺”盘踞中心广场

本报讯 本刊2月26日曝光达城中心广场脏乱差后,一些热心市民打进热线电话表示关注,认为虽然曝了光,但“广场依旧脏乱差”、“商铺还是摆起”,希望相关部门能下真功夫,恢复广场原貌,还市民清静。

“我们需要的是一个能供大家休息的广场,而不是摆得杂乱无章的‘商场’。”一位不愿意透露姓名的男子在电话中表示,在“五治”工程中,相关各方确实也下了不少功夫,包括规范门牌、整治街市、推行“门前三包”等,值得“点赞”。但是,中心广场内大型“商铺”一直盘踞,大白天都在肆无忌惮地烧烤,“袅袅炊烟”让他觉得广场更像“乡场”。

此外,也有市民反映柴市花园及路口白天晚上均摆满了游摊,致使人车难行。为回应大家关注,3月1-2日,记者对广场及柴市花园一带进行回访。

来到中心广场,发现此前曝光的沃尔玛及国美电器前的大型“商铺”仍在,位于献血车旁的“商铺”1日暂时围上了

围挡,2日则又重新“营业”。由于该“商铺”牢牢占据着工商银行和献血车之间的狭窄路口,使得过往人流常常难以通行。

随后,记者又来到柴市花园路口察看情况,发现该路段不仅摆满了各种小吃摊,售卖水果、甘蔗的摊子也从门市内向道路中间伸展,使得原本并不宽的路段显得很拥挤,过往车辆、行人只得缓慢前行。在道路入口不远处,几位等待拉客的摩的更是停到了路中间,车辆打此经过时须以“S型”路线方能通行。“搞‘五治’这么久了,啥时候能把这里整顺溜就好了。”每天都打此经过的陈先生感叹。

(本报记者 梁灼 摄影报道)

大力实施五治工程
建设美丽幸福达城

宣汉推进“三路三片三园”工程建设

本报讯 宣汉县住建局采取领导挂包和倒排工期等措施,加快推进“三路三片三园”各项工程建设进程。

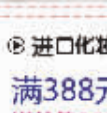
截至目前,北城大道正在进行水、电、气、通讯、弱电管网铺设,滨湖路一期工程正在进行围堰和临水挡墙基础开挖施工,二期工程正在编制3P实施方案。北部新区城市设计及控规已形成成果,商贸物流园市政道路正在进行施工图纸设计。旧城改造片区,红军公

园、巴人大道、观湖长廊片区棚改项目正在进行主体施工,蜀东机械厂和植物油厂片区棚户区改造项目已签订货币安置协议1086户,张家坝、百节溪片区棚户区改造工程正在进行基础施工。百节溪公园一期工程已全面竣工,二期工程正进行土石方开挖,鱼禅寺公园正在进行施工图设计及编制3P建设方案,红军公园二期工程部分道路实现初通。(陈奇)

通洲商情

活动期间,在商厦1—5楼当日累积购满338元的顾客获赠贴心礼一份。
送礼地点:商厦五楼B区

各楼层三八特惠

一 楼	 ● 玉兰油专区 满300元省50元 满1000元省200元	 ● 自然堂专区 满200元 省38元	 ● 蝶妆专区 满300元 送100元产品
	 ● 美肤宝专区 全场满300元 送100元面膜	 ● 相宜本草专区 全场满300元 送100元指定产品	 ● 欧诗漫 满300元 省50元
	 ● 温碧泉 满200元 省38元(含全场券)	 ● 钟表专区 女表 7.5折起	 ● 新曼琳水晶 满200元 省40元
二 楼	 ● 鄂尔多斯羊毛衣专区 5折起 ● 鄂尔多斯羊毛衣 全场3.9折	 ● 宜而爽 新款上市 6折起	 ● NEW BUNREN鞋子 售出二八折惊喜价 498元/2双
	 ● 皮尔卡丹皮具专区 全场5折	 ● 爱登堡专区 女士包 低至99元起 部分新款 低至6折起	四 楼
三 楼			
五 楼	 ● 华美家纺专区 38元	 ● 男、女家居服 冬装 128元起	
春 天 阳 光	 ● 进口化妆品 满388元 送价值38元韩国baginbag包一个 满638元 送价值158元韩国谜尚两两粉饼一个 满1380元 送价值328元香奈儿唇膏一支	 ● 施华洛世奇 买一件 8折 买两件 7折	春 天 潮 生 活
		 ● 内野毛巾 部分 5折	
		 ● 母婴专区 满100元 送十月天使牙刷一支 满500元 送小树自天然防蚊蚊液 满1000元 送途奇奶包一瓶	

更多实惠,详见商厦卖场内。 咨询电话:2395800

编辑:杨琳
美编:廖晓梅

2016年3月4日 星期五
dzbs@126.com 2395800-407