

实探陈寨花卉市场：

“花式表白”抓住春天的尾巴



花卉市场上演“花式”自救

春天原本是鲜花盛放的季节,按照往年的规律,无论是做绿植盆栽还是鲜切花,从过完年到五一之前都是花卉市场小商户们一年当中最期待的好时候,然而这个春天却成了他们最难熬的季节。为了真实了解郑州花卉市场小商户们的状态,记者实地走访了陈寨花卉市场大学路店。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉 ■见习记者 王琳 实习生 聂燕阁/文图

花卉行业遭遇最难熬春季,店主“弃车保帅”

尝试营业了一周左右,陈寨花卉市场大学路店开始恢复正常的营业时间,3月26日恰逢春雨,商场的顾客不多,但是坐在自家的花店里,秦娟(化名)心里踏实了许多。“年前大家都囤了不少货,现在该清理的清理,该处理的处理,平时卖30块的货,现在十块八块就处理了,能少赔一点是一点。”秦娟说。

在很多商户的印象里,往年的这个时候,花卉市场都人头攒动,热闹非凡,他们原想靠着这个好时机为今年开个好头。谁也没有想到,一个多月之后,他们开门的第一件事竟然是

低价处理囤货。为了不耽误生意,尽管心里万般不舍,但是“弃车保帅”是当下最好的选择。

这并不是最糟糕的,在整个花卉市场,能将年前的成本收回一部分的老板已经属于“幸运”。“鲜花的保存时间非常短,年前放在冷库,一过正月十五全扔掉了。”在花卉市场开了3年多花店的店主黄女士称,年前投入的本钱不仅一点没有收回,他们还错过了今年的情人节和三八妇女节。她说,往年情人节一天能卖几千枝玫瑰,全靠这些节日挣钱呢,但是今年全都错过

去了,尽管现在市场已经开门,但是花卉行情要恢复过来可能还需要一段时间。

在走访的过程中记者发现,与年前相比,除了被低价处理的囤货,花卉市场的绿植盆栽价格与年前相比并没有出现大的浮动,价位与年前基本持平,但是鲜花店里的鲜花很多都在做促销活动。

往年按枝报价的玫瑰、康乃馨等,现在10元20元左右就能买到一大束,对很多店主而言,哪怕利润低一些,只要能熬过去就行,他们期待能够抓住这个春天的尾巴。

花卉市场免租一个月,但还有很多商户熬不下去了

试营业一周多,恢复正常营业的花卉市场仍然稍显冷清,除了顾客不多,也有少许的店铺还尚未营业。

“马上要交下一季度的房租,估计到时候该有一部分店铺要转让了。”已经做了7年绿植生意的赵女士坦言,商场给他们免了一个月租金,但是花卉市场大多是“夫妻店”,抗风险的能力有限,已经有人贴出了“店铺转让”的消息。

赵女士以自己家的情况为例给记者算了一笔账,抛开人工成本不

说,房租每年是7万多,这对普通家庭而言也不算小数字。虽然每家店铺的租金不等,但是压力都不小,对于鲜切花的店主,还要加上冷库的费用,而花卉行业每年的盈利主要在上半年,然而今年一开门已经是3月底了,错过了赚钱的好时机,再加上花卉本身娇贵,需要精心照料,投入了大量的人力物力却挣不了几个钱,甚至不如出去打工。“除了各个节日,往年的五一 isNew 人们扎堆儿结婚的日子,很多人很早之前已经开始预订鲜花,但

是今年还没接到一个订单。”余先生店里主营鲜花、承接婚庆,他表示生意不好是很多店主撑不下去的主要原因。

没有等到市场要求交下一季度的房租,跟赵女士的花店一路之隔的詹先生已经开始处理店里的花盆、花卉等,跟其他店铺的商品不同,詹先生所卖的绿植更偏向于工艺品。

在詹先生看来,偏工艺品的花卉不像普通花卉处理那么迅速,提前转让,还能有时间慢慢处理店里的商品,不至于等到最后亏得厉害。

“线下+线上”“花式”自救,已成大部分店家工作常态

“开始我试过微信群、朋友圈,效果不是太理想。”主营绿植盆栽并承接公司单位等花卉租赁业务的店主张女士告诉记者,之前他们店里一直在线下线上同步销售,在家的時候也考虑是否能通过这些途径抢救一下店里的生意,刚开始曾多次在朋友圈和微信群展示自家的绿植,但是订货的人很少。

在陈寨花卉市场,大部分店主曾像张女士一样在疫情期间尝试通过

线上销售,但最后都因为效果不佳而不得不放弃。

不过,其中也不乏店主“另辟蹊径”,周女士店里的抖音号之前一直发的都是跟花卉相关的内容,但是疫情期间因为被封在老家,无法直接分享产品,她利用老家的一些盆栽在网上分享一些养花的小窍门,涨了不少粉丝。

“花卉行业与其他行业不同,比如说餐饮和服装,生意不好大家都看

得到,获得的关注也会更多一些。”做了多年鲜花生意的店主蒋先生表示,很多人认为花卉只是生活的点缀,可有可无,他们也希望得到更多的关注。

蒋先生告诉记者,恢复正式营业之后,每天发朋友圈为自家产品打广告,不定时直播……线下线上同步进行,已经成了大部分店家工作的常态,他们期待整个花卉行业尽早从这场“冷遇”中恢复过来。

■专家建议

拓展销售途径 做市场销售的主人

3月29日,记者联系上了陈寨花卉集团总经理白占芳。对于整个花卉市场复工以后的情况,他告诉记者,各个分公司情况不同,陈寨花卉国基路店和惠济区双桥花卉基地是以老业态为主,全部是苗木、园林、花卉,恢复得相对较好,客流量高的时候已经能够达到去年同期80%左右,而郑汴路店和大学路店因为业态比较多,更接近社区型花卉店,客流量没有那么大,但是整个陈寨花卉集团整体状态是比较好的,截至目前,还没有一家商户退摊位。

针对疫情期间对于商户的影响,白占芳表示,他们正在积极应对,不仅为商户们免了2月份的房租,也准备推出一批广告,目前各个分公司经理正在计划,希望能为商户们提振信心。

除此之外,白占芳还表示,花卉市场的商户虽然大部分是个体户,但是也有部分商户注册的是公司,国家在税收等方面给予了很大的优惠和扶持政策,对于符合条件的,陈寨花卉集团也正在积极帮助他们申请办理。

对于未来花卉生意的全面恢复妙招,白占芳有自己的发现。他告诉记者,在疫情期间,大家的生意都受到了影响,但是相对而言,理念先进、有创新思想的商户受到的影响会小一些,恢复的速度也比较快。他举例说,2月14日情人节的时候,有商户在网上通过抖音直播销售,生意比较好的一天卖了几十个花束,而三八妇女节的时候,也有商户主动到社区和单位去送花……

“现在正是花卉的热卖旺季,除了要多学习专业知识,还要多学习国家政策,将线下跟线上结合起来。”白占芳建议商户们多拓展销售途径,尽快从疫情的影响中恢复过来。

另外,北京师范大学政府管理研究院副院长、中国商业经济学会副会长宋向清也提出了自己的建议。他认为,加大力度促销和开展网络销售是花卉市场放大客流,扩大销售,尽快实现复苏的最好策略。另外,要积极开拓农村市场、异域市场,走出去请进来,做市场销售的主人,是解决当前困境的有效途径。