

# 花店创业计划书完整版(优质5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 花店创业计划书完整版篇一

大多数人都喜欢花，尤其是女人，都说女人的钱最好赚，因此开一家花店是个不错的选择，因为不仅女人会买，男人也会为了取悦女人经常买花，因此今天就给大家分享一下这份最新花店创业计划书范文。伴随着经济的发展，人们的生活水平不断提高，对于可以美化家居环境的花来说是个好事，因为大多数人家里面多多少少都会买几盆花或者植物养，甚至有些家庭每天都会把餐桌上的花换成新鲜的，因此花店的市场日益繁荣。

1984年我国对花卉业进行正式的发展，到目前为止已经过了21个年头从最初的生产面积2万公顷年销售7亿到现在发展到45.3万公顷年销售382.3亿元，花店的开店人员就北京来说84年北京的花店仅有5家，而现在北京的花店数量已经超过了1000家以上这就是北京的发展速度，而全国面积的花店业，也是在迅速的发展者。

店址的选择：这是开花店的关键。因为零售利润在花卉业中可达50%-80%，零售利润足以满足一月的房租水电、员工工资、税收开支等。从这个角度考虑，店址在医院、酒店、影楼或娱乐城旁，可避免6~9月淡季对整个业绩的影响，二是从扩展批零业绩的提高考虑，因为批发利润大概在10%~30%之间，考虑房间的门窗是否足够大，将来换成玻璃门窗，以展示花店内部的容颜。

在9月至第二年5月的旺季，所有的花店，买花者都是你的客户，由于顾客购物的从众心理，批发货量大、价格便宜，你会争取到许多别人得不到的生意。同时，别的花店也是你的批发客户。

**店铺装修：**花店的装修主要体现在花团锦簇这个词，要达到这个目的，只需一个办法，那便是多装有反射功能的玻璃镜面，这样店面空间显得大了，一枝花变两枝花，一束花也变为两束花了。当然为了体现花的艳丽，灯光色彩也很重要，建议可适当选择粉红色灯管点缀。另外，作为批零店。可考虑店面前庭适当装修后，后庭做仓库用，以减小装修费用，玻璃门也少不了，这样一做广告效益，二对鲜花也是一种保护。

以玻璃为材料的装修，费用低效果好。选址完成后就是标牌设计、店面装修和布置问题了。店面招牌设计应简洁、明快、店名易记并赋有文化内涵。店标要醒目，它的设计要为以后发展连锁店打下基础。店内的装修要简洁、色彩以色浅色调明快为主，适当地动用点欧式铁艺能提高花店的品位。商品有陈设应少而精，免得显得杂乱无章。另外店内应多安装射灯。因为射灯可烘托花店的气氛，美化作品、美化花店的作用。这点非常重要。

**进货渠道：**鲜花的质量和价位，是你赢得市场的法宝，找到自产自销的货源，可使你的利润空间得到最大保证，现在北京鲜花批发市场有花乡、亮马河、莱太、玉泉营、航天桥、大自然等几家，如果你有条件的話还可以和我国最大的鲜花产地云南的花卉市场来合作进行鲜花空运、托运，以此委托他们来把握货源质量第一关。

总之，积极的花店要以走价格+质量+服务为宗旨，赢得客源。经营策略21世纪不管哪行哪业都没有空白市场等你开发，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。在经营范围上，花店可定位在以鲜花、盆花、干花、工

艺绢花、花器、婚庆服务为主，根据当地情况可适当兼营其它配套商品和服务，以提高花店的综合经济效益。如果经济实力有限，可采取资本运营的方式与花店业务相联系的单位或个人合伙经营首先要了解花语，什么花送什么人，什么场合适合用什么花，过什么节送什么花，开业花篮、花车的制作，婚庆、丧葬的花篮、花圈的制作。很简单，一本介绍插花用书便解决问题。总之，经验就是熟能生巧。

经营者不仅要经营花店，更要经营市场，要艺术创新、管理创新、服务创新。节日经常在花店经营中占着很大比重，要提前宣传(如店前挂红底白字横幅)，分析市场需求，备好货源，组织熟练花艺员工和送花人员，适当进行市场营销(如店面广告、媒体广告，春节前向各大单位传真、电子邮件等)，重视情人节、圣诞节、母亲节、教师节、春节等老节日，同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、毕业节、七夕情人节、记者节、男人节等有潜力的节日。

花店的前景广阔，用心经营，相信会有不错的市场。

## 花店创业计划书完整版篇二

### 一、摘要：

在不少人心中，开花店是个不错的职业。一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦；另一方面，现在人们对鲜花消费的水平提高了，逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也一定不错。

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。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。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人

都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

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。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节□父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

## 二、花店概况：

名称：幽幽花香花店

花店使命：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的花店开将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户，为人类创造最佳生活环境！

经营理念：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，做人是第一位的，搞经营活动，更要重视做人。 目标：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。让顾客明白理解花的真实意义，把祝愿和幸福送到千家万户。带给顾客美好与幸福!尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，最终推向全市、全国，甚至全世界，做大做强。

### 三、花店定位：

选址定位：呈贡大学城(雨花街十字路口一门市处，人流量多而集中，属于大学城内，位置优越，交通方便，效果明显，容易带动生意)。 装饰定位：以现代风格装饰，给人以时代的气息，现代化的心理感受，这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。店内气氛活泼(但都要以节约成本为主)。

经营范围定位：主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等，因为刚开始的原因，所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。 宣传定位：要以消费群体相符合，针对性强，不能片面撒网。

服务定位：引导消费，让顾客了解其花语，顾客有需要，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计;教会消费者养护保鲜知识，经常访问客户，掌握其新要求、新动向，向有租摆业务的客户及时更换新鲜花等;可为消费者灵活安排经营时间，这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

### 四、产品结构：

花色、品种齐全，迎合市场需求；

包装精美，特色花艺，花材品质优；

## 五、卖场布置：

个较大的合适的横幅条，让顾客醒目；进门内处右侧边是收银台，有专门的电脑、打印机、传真机等设备；旁边有一个客桌，供顾客商谈和休息等；中间为员工工作区，以设计花等工作；墙壁的三面，较上部分设为橱窗，橱窗里面放着鲜花、花篮、花瓶等标本设计，较下部分放着一些综合设计的花体和备用的`鲜花、花瓶、花篮等，能看能摸，让顾客切身感受体会。

## 六、目标消费系统：

大体是老、中、青年，年龄是18岁——60岁之间，最主要消费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是大学生，也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体；其次就是其它青年工作者、中年人、老年人；最后是为其它过路客等。

## 七、经营方式：

### (一)、小组成员：

王晓霞(组长) 主要负责花店的经营管理

张 三 主要负责开发计划

李 四 主要负责经营策略与项目规划

杜花秦主要负责市场调查和结果分析

1、以自己五万元的资金开此店，在节约成本的前提下，开好花店

## 花店创业计划书完整版篇三

1、八、万山红礼仪设备租赁： 投影机、投影幕布、等离子led灯光设备、音响设备、木制舞台、玻璃舞台、桁架、灯光truss架、会议桌椅、演讲台、气球气模、拱门、礼花、\*\*\*、干冰机、彩虹机、摇头灯、话筒等演出设备。万山红礼仪庆典是一家\*\*\*演出策划、庆典活动策划、舞美设计制作、礼仪策划、展览展示、商务会议执行，舞台音响灯光工程、会议系统设备工程安装租赁、演出搭建及活动执行的\*\*\*公司。我们有\*\*\*的庆典舞狮表演团队、舞美工厂、花木场，我们有优良的媒体关系和成功的大中小型活动策划及承办体会。庆 典： 开业庆典、开张剪彩、启动仪式、揭幕仪式、开工仪式竣工仪式、奠基仪式、挂牌仪式、揭牌仪式、\*\*\*礼仪、周年庆典、新产品推广活动、授奖典礼等！

2、四、万山红礼仪会场预定： 依据拿供的资料信息，了解宾户的需求而挑选不同类别酒店，戏院式、课桌式u型、回型、椭圆型、长方型、会见式鸡尾酒式、舞台式t型台等作出会场的宾观评估文件拿交宾户！

3、八、万山红礼仪设备租赁： 投影机、投影幕布、等离子led灯光设备、音响设备、木制舞台、玻璃舞台、桁架、灯光truss架、会议桌椅、演讲台、气球气模、拱门、礼花、\*\*\*、干冰机、彩虹机、摇头灯、话筒等演出设备。

4、万山红礼仪庆典是一家\*\*\*演出策划、庆典活动策划、舞美设计制作、礼仪策划、展览展示、商务会议执行，舞台音响灯光工程、会议系统设备工程安装租赁、演出搭建及活动执行的\*\*\*公司。我们有\*\*\*的庆典舞狮表演团队、舞美工厂、花木场，我们有优良的媒体关系和成功的大中小型活动策划及承办体会。庆 典： 开业庆典、开张剪彩、启动仪式、揭幕仪式、开工仪式竣工仪式、奠基仪式、挂牌仪式、揭牌仪式、\*\*\*礼仪、周年庆典、新产品推广活动、授奖典礼等！

5、二、会 务： 新闻公布会、新产品公布会，时装公布会，各类招商会，订货会，企业年会、宾户答谢会、经销商联谊会等等！

6、六、万山红礼仪礼仪服务： 拿供礼仪小姐、促销人员、形象小姐、行行卡通、摄影、摄像、翻译、企业形象宣传片制作、专题片制作、资料片制作、冰雕制作、冷餐会服务、礼仪花篮、艺术插花、条幅、\*\*\*彩烟、酒店预定、会议旅行等等！

7、三、万山红礼仪演 出： 策划、\*\*\*实施开闭幕式、商业促销、公司周年庆典、企业年会、时尚新品公布、时装展示等各类大中小型文艺演出活动，拿供各类影视亮星、歌星、\*\*\*主持人、\*\*\*团体演员等。可依据宾户不同的需求，策划、筹备、\*\*\*、制作不同规模，不同档次，形式多样的演唱会、文明交流名目、公益主题晚会等演出活动！

8、五、现场布置： 舞台搭建、主题背景制作、条幅海报、签来处、编织气球造型、莎蔓装饰、写真喷画、灯笼、彩灯、圣诞树、鲜花绿色植物摆放！

9、七、声势气氛： 放飞小气球、喜庆彩烟燃放、冷烟火燃放、蝴蝶放飞、放飞信鸽、\*\*\*燃放、舞龙舞狮、军乐队、威风锣鼓队、民乐队、管弦乐队、歌舞助兴！

## 花店创业计划书完整版篇四

1. 本店发属于餐饮服务行业，名称为都市快餐店，是个人独资企业。主要提供中式早餐，如油条、小笼包等各式中式点心和小菜，午餐和晚餐多以炒菜、无\*烧烤为主。

2. 都市快餐店位于威海路商业步行街，开创期是一家中档快餐店，未来将逐步发展成为像肯德基、麦当劳那样的中式快餐连锁店。



3. 都市快餐店的所有者是×××，餐厅经理×××，厨师×××，三人均有6年的餐饮工作经验，以我们的智慧、才能和对事业的一颗执着的心，一定会在本行业内独领风骚。

4. 本店需创业资金()万元，其中()万元已筹集到位，剩下()万元向银行贷款。

## 二、经营目标

1. 由于地理位置处于商业街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，特别是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在威海路商业步行街站稳脚跟，1年收回成本开饭店的创业计划书范文开饭店的创业计划书范文。

2. 本店将在3年内增设3家分店，逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的快餐连锁集团，在岛城众多快餐品牌中闯出一片天地，并成餐饮市场的知名品牌。

## 三、市场分析

1. 客源：都市快餐店的目标顾客有：到威海路商业步行街购物\*的一般消费者，约占50%;附近学校的学生、商店工作人员、小区居民，约占50%。

## 花店创业计划书完整版篇五

在不少人心中，开花店是个不错的创业项目。一方面，每天工作在充满鲜花的环境里，心情很愉悦；另一方面，现在人们的生活水平不断提高了，人们的消费水平也不在仅仅局限于物质上的消费，对于精神上的消费需求也在不断提高。花可以调节室内的空气和湿度，对人的身体健康有益。可以用来观赏，陶冶人的性情，平和人的心情。可以审美，引发

人的情感。

如人们常常把花比作女人，把莲花作为纯洁、高尚的象征。逢年过节、探亲访友，鲜花已是人们比较青睐的礼物，大家的日子越来越好了，买花的人自然会越来越多，开花店的前景也一定不错。

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。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。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

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。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。

花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

名称：

广告语：敞开心扉，让我听见你的声音

地点：

经营理念：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。传递人间的真情，让爱洒满人间。

目标：

有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。给客户提供一个表达自己祝福的平台，把祝福和爱送到千家万户。带给顾客美好与幸福！尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，最终推向全市，全国，甚至全世界，做大做强。

市场前景广大：随着人们生活水平的不断提高，人们对生活质量的要求也不断提高。

行业转型：改善工作作风的八项规定大型花卉订单减少，花卉行业逐步向小型花卉、家庭花卉的方向发展。

抓住机遇：市场上多数出售小型花卉、家庭花卉盆栽，很少有出售diy花卉盆栽的店。

选址定位□xx大街□xx大街十字路口，人流量多而集中，附近有好几所学校，位置优越，交通方便，效果明显，容易带动生意）。

装饰定位：以现代风格装饰，给人以时代的气息，现代化的心理感受，同时在灯光上要选温暖的色系，这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。店内气氛活泼，但都要以节约成本为主。

经营范围定位：主要包括亲手制作的diy盆栽□diy盆栽成品、花种、植物苗株、陶器花盆等。

宣传定位：利用人工宣传，网上宣传，报栏，宣传栏免费宣传，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。

服务定位：引导消费，了解顾客的需要，让顾客了解其意义，教顾客养花技术，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计；，经常访问客户，掌握其新要求、新动向，向有租摆业务的客户及时更换新鲜花等；可为消费者灵活安排经营时间，这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

花色、品种齐全，迎合市场需求。

陶器精美，特色花艺，花种和植物苗株品质优良。

一个几十平方米的门市要布置好基本所求。

门外处，摆放漂亮作品于两侧，以吸引顾客眼球；

中间摆一个花架和工作桌子，为员工工作区，以设计盆栽等工作；

墙壁的三面，较上部分设为橱窗，橱窗里面放着鲜花、花篮、花瓶等标本设计，较下部分放着一些综合设计好的盆栽和备用的鲜花、花种、植物苗株、花盆、花篮等，能看能摸，让顾客切身感受体会。

目标消费群体广大任何年龄阶段的都适用，最主要消费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是青年人和大学生，因为他们的需求最大也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体；其次就是中年人、老年人、以及盆栽爱好者，他们对鲜花的理解更深，因此需求也不小；最后是为其它过路客等。

实体经营：主要提供diy花卉盆栽服务，其次搭配出售部分成品花卉盆栽。

网上经营：作为实体经营的宣传推广窗口，主要接受购买成品盆栽和定制成品盆栽，同时兼售种子。不提供diy盆栽服务。

1、以自己五万元的资金开此店，在节约成本的前提下，开好花店。

4、花店发展稳定后，就可以在网上宣传和网上销售，更大的提高知名度和客源；

5、在市区范围内，我们可以保证送货上门和上门服务。

本身实体经营业务。

鲜花配送的服务费。

上门服务的服务费。

风险：

1、鲜花的保养难。开花店不可避免的会碰到鲜花的损耗问题，因此如何保养好鲜花，尽量降低花朵的损耗就显得非常重要。如果保养工作做得不好，损耗过大，就会入不敷出。

2、淡季的顾客少。每年的淡季是花店面临的一个重大考验，

如果不能在淡季找到新的销售渠道，保持一定的顾客量，那么这几个月花店就很难挺过来。

策略：

1、可以将员工送到专门的培训学校进行培训。另外，鉴于如今人们对花艺作品的喜好各不相同，所以量身定做是花店发展业务的方向。

2、为花店选择正确的定位。花店的档次相差巨大，如果定位不当，就会造成很大的损失。

3、选择适当的店址，扩大规模。开花店可以选在该地区的花店聚集地，这样的话可以形成规模效应，很多顾客会“慕名而来”。如果决定单独选址，则可以考虑选在市区人流量大且集中的地方、学校附近、办公楼附近、小区附近，这样可以避免淡季对整个业绩的影响。

4、经营花店要抓商机，多做熟客。要做到这一点，信誉是关键。首先是花卉质量价格要适当，其次是要重视服务质量，可以向顾客作出免费送货上门等承诺。

1、基本费用：17120元。

装修费用：10000元。

货架、柜台费用：货架每个600元，需3个，1800元。收银台820元。

花具：每套15元，100套，1500元。

其他费用：3000元。

2、每月费用：10900元。

场地费用：租金4000元每月，水电费用元1500元。

材料费用□diy材料包括陶艺花盆价格在0.8—5元每个，1500左右。植物材料包括花种和植物苗株100包花种300元，800株植物苗株2500元。

材料维修：100元。

广告费用：1000元。

3、备用费用：11980元。

1、品牌策略：花店建设初始，我们便非常重视品牌。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。

2、价格策略：花店在原料，包装，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。既走低价格路线，又走质量路线，满足不同层次消费者的需求。

3、宣传策略：利用人工宣传，网上宣传，报栏，宣传栏免费宣传，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。

4、服务方面：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。在售后服务方面，由客户服务部负责采取以下几种方式：

(1) 打感谢电话或发e—mail进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡。

(2) 无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。

(3) 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。

(4) 第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶，并享受价格优惠，成为会员后享受会员价格。

(5) 与客户交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题

## 5、网上花店策略实施：

(1) 扩大市场，开分店。

(2) 重点宣传客户，宣传对象以消费市民为主，他们对花品感兴趣。而对于在校大学生往往容易领导潮流，我们利用利用这一点扩大知名度。

(3) 经营花店要抓商机，多做熟客。

与学校等单位建立好关系，采取互惠互利双赢的战略模式；服务必须是一流的，对于配送而言，只要有定单（在温江），就必须按照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。

实行会员制，满一定钱，可以发会员卡，适当的打折；在特定节假日期间，对在本店登记的人员（如会员），发短信问候等，对在此期间的顾客买花，可送小礼品和打折等。

创业是个长期的、艰苦的过程，不仅需要好的项目，而且还要有过人的胆识和战胜一切的决心。必须制定长短期计划，同时要勇于开拓创新。