

整理番号

070

(様式2) ~こんなお店の常連になりたい~花の消費拡大を図るためのアイデアの部

テーマ	1本でも買いやすい、本日(今週)のおすすめの花。								
アイデア	<p>街角できれいな花を見つけ自宅用に購入したくても、1本だけではなんとなく買いづらいものです。ケーキ屋さんでも1個でいいのにそのために箱に詰めてもらうのはと、つい2個注文してしまったり・・・そんな心苦しさをなくして気軽に花を買えるのが『本日のおすすめの花』です。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px auto; width: fit-content;"> <p style="text-align: center;">本日(今週)のおすすめの花 ガーベラ</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>1本</td> <td>200円(ラッピングなし)</td> </tr> <tr> <td>+グリーン</td> <td>+200円</td> </tr> <tr> <td>+他のお花</td> <td>+200円~</td> </tr> <tr> <td>+ラッピング</td> <td>+200円</td> </tr> </table> </div> <p>外からでも見やすいように黒板などでPR。 オプションもわかりやすく記載。自分用なら1本からでも頼みやすいし、少し余裕があればグリーンの追加も考えたくなる。ラッピングまでした完全版を側に飾っておけば、そちらが良く見えつつ追加したくなるかも。</p>	1本	200円(ラッピングなし)	+グリーン	+200円	+他のお花	+200円~	+ラッピング	+200円
1本	200円(ラッピングなし)								
+グリーン	+200円								
+他のお花	+200円~								
+ラッピング	+200円								
提案の理由・説明	<p>お店に入り店員さんと話しながら、この花と相性がいいもの等と選んでいければいいですが、まずはお花屋さんで自分用に気軽に花を購入できるようにしたいです。ミニブーケまでいかななくてもちょっと飾りたいとき、自分へのささやかなプレゼントととして、一目惚れした花を1本ワンコインぐらいでふらっと立ち寄り買えたら嬉しいです。</p>								

(注) A4サイズ 1枚~2枚で記載してください。

(様式2) ~こんなお店の常連になりたい~花の消費拡大を図るためのアイデアの部

<p>テーマ</p>	<p>花ミシュラン店★★★★の選定</p>
<p>アイデア</p>	<p>現在、花きに対して、日持ち保証や品質、色、姿などが求められ、MPS-ABC、日本花普及センターでは、花きセレクションなど、花きの品質が謳われているが、花屋に対して最優秀店舗とか宮内庁御用達みたいな評価・信用保証制度がない。</p> <p>花キューピットのポスターはあるが、全国配達とかしますというようなものでは効果がないので、花屋における「農林水産大臣賞」のような表彰もありではないか。</p> <p>店員の接客態度、店内のディスプレイ、花きの品ぞろえ、お客の無理な注文に対する店員の対応、などいくつか点数制にして一番高い点数を取った店舗が表彰を受ける。</p> <p>農林水産大臣表彰店という看板では、「へえー」みたいな感じがするので、日本版花ミシュラン三ツ星店（海外でもないと思うけど）という制度を日本花普及センターあるいはJFTDにつくってもらい、観衆の注目を浴びせる。このことにより、他店におけるスキルアップも自然に醸成させることができる・・・と思う。</p>
<p>提案の理由・説明</p>	<p>客のどんな要求にも応え、最高、最品質のものを”リーズナブル”に提供してくれる店として、ミシュランという人々が注目する言葉を使用した。</p> <p>もちろん、毎年？、2年置き？、に調査し、少しレベルが低下したなとなり、三ツ星はく奪ということもあれば、頑張る店も増えるのではないか。</p>

(注) A4サイズ 1枚~2枚で記載してください。

整理番号 020

(様式2) ~こんなお店の常連になりたい~花の消費拡大を図るためのアイデアの部

テーマ	フラワーバイキング
アイデア	<ul style="list-style-type: none"> ・花屋さんで開く定期的なイベント → お客さん自ら、好きな花を好きなだけチョイスできるバイキングのようシステム。 ・提供する花は安く、多く仕入れられたものや、サービス品、おイベントならではの目玉商品など。価格は全て統一する。〈例〉全種1本(花におよぶ複数本をひと) 100円 ・専用容器に種類別に入れ、バイキング形式で販売する。(屋外 軒下店舗内にコーナーを設ける)

<屋外例>



提案の理由・説明	<p>花屋さんでバラ売りされている花はそれぞれ単価も違うので、花束にする際価格計算がわからなく、お一本一本が比較的高価なため普段用や自宅(自分)用としては気軽に購入しにくい。</p> <p>その点、フラワーバイキングなら、価格も安く統一されているので、お客さんは予算内で自由に花選びが楽しめる。お店側も精算が楽。</p>
----------	--

(注) A4サイズ 1枚~2枚で記載してください。

※ページへ →

また、月に一度でも定期的なイベントをすることで、お店のPRにもなり、常連客も増える。

このように花屋エンガより身近な存在になり、花のある生活を楽しまれる人が増えれば、ひいては花の消費拡大につながってゆくと思われるため。

(様式2) ~こんなお店の常連になりたい~花の消費拡大を図るためのアイデアの部

<p>テーマ</p>	<p>空間サイズがわかる店 (生活提案あり)</p>
<p>アイデア</p>	<p>(家電屋か家具家インの移り店)</p> <p>冷蔵庫の横に置く予定です 小さくウツメシ</p> <p>例えば、赤のソファには二人用観葉植物 テレビ台の横には、二人用皂台と良い ダンスの高イトに合う大きさは二人用観葉植物とか 生活にそのまゝ提案できてもいいので 二人用空間として提案したいと願っています。</p>
<p>提案の理由・説明</p>	<p>いつもお店で選ぶ時、小さくウツメシが丈夫！二人用サイズに 思っただけですが、実際家に持ち帰り設置するとサイズが どれくらいか分かりません。だからいつも思っています。 家具家インでお花や観葉植物の販売会をいくつか 行ったことがあります。ベットの横に、ダンスがありとても良い サイズがわかりました。</p>

(注) A4サイズ 1枚~2枚で記載してください。