

(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	・ 疲れたサラリーマンに贈る「癒しの花」の店頭でのPR
アイデア	<p>近年、様々な業界が健康増進に力を入れており、栄養食品・飲料や健康器具等をPRしているが、食品や飲料は効果が出るまで時間がかかったり、健康器具は値段が高い、長く続かないなどの欠点がある。</p> <p>一方、花屋については、駅中、街中、オフィス街など様々な立地にあり、その店頭には花が陳列されているその華やかさだけで、街ゆく人々の目を引く傾向があるのではないか。</p> <p>そこで、店頭で、疲れて帰るサラリーマンに対して、あえて「疲れたあなたにこの花はいかが？(単身赴任)」、一杯飲んで帰るサラリーマンに対し、「奥様のお土産はいかが？(ごますり)」とあえて文字にして、又は声に出してPRすることにより、“課題”である男性の花きの購入増加を図る。</p> <p>近づいて来たらしめたもので、例えば「山形県」から単身赴任のサラリーマンがいたら、山形産の花きをアピールしたり、酔っ払いのサラリーマンには、奥様の好きな花や好きな色を聞きだし、その要望に応える。</p>
提案の理由・説明	<p>普通、花屋があるだけでは、通り過ぎるだけだが、そこに、サラリーマンの琴線に触れる一言が書いてあるだけで、買わないかもしれないけれど、近づいてくる可能性がある。</p> <p>また、普段、シラフだと恥ずかしくて花なんか買えないという人も、ちょっと一杯が入れば心も寛容になり、勢いで買ってしまうこともあるのではないか。</p> <p>少しでも増やしていこうよ。</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>こんなときにはこんな花を～ 顧客に多様な選択肢を提供し、潜在需要を喚起</p>
<p>アイデア</p>	<p>顧客の花に対する潜在的なニーズを引き出し、顧客にとっても新たな発見、気づきとなるような提案を積極的に行う店。</p> <p>《顧客の日常に着目した提案》 顧客の日常に着目した花の楽しみ方を提案する。例えば、ビジネスパーソンが新しい仕事に取り組んでいる場合や学生が運動会や文化祭に向けて練習に励んでいる場合、明るい黄色い花をメインに「元気のでる花」として提案する。過労気味の人には、青い花など落ち着く色調で香りも穏やかな花を「癒しの花」として提案する。</p> <p>《旬の話題を花に》 旬の話題を花の形で提案する。話題のドラマ、映画、音楽、絵画、小説等に登場する花、ドラマ等の舞台となった土地にちなんだ花、登場人物をイメージした花など幅広く提案。 【例】オリンピック東京招致 →五輪をイメージした5種類の花のアレンジメント NHK大河ドラマ「八重の桜」(新島八重) →八重桜、八重咲きの花各種 フェルメール作「真珠の耳飾りの少女(青いターバンの少女)」 →デルフィウム、勿忘草、ラベンダーなど青い花各種</p> <p>《お客様カルテの作成》 きめ細かな提案が行えるよう、購入履歴や付加情報等の顧客情報を整理したお客様カルテを作成する。</p>
<p>提案の理由・説明</p>	<p>花は特別の時に購入するもので、気軽に花を日常生活に取り入れようとしても、なかなか一歩踏み出せない人もあろうかと思えます。そんな潜在的な顧客に向けて、お店から多様な花の楽しみ方や旬の話題を絡めた花を提案していただけたら、多くの人にとって、花が身近な存在となり、花のある生活が広がっていくと考えます。</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

テーマ	花屋で花育教室を実施
アイデア	<p>敷居の高い花屋さんに入るきっかけとするために、定期的に簡単フラワーアレンジメント体験教室を実施する。(花代は実費で可。)</p> <p>通常のフラワーアレンジメント教室は年間コースだったり、1回の費用が5000円ぐらいするなどよほど興味のある人でないと手が出ない。このため、一回の経費は1000円以内ぐらいに抑えた簡易なアレンジメント教室にすれば、やってみたいと思う人もいるはずだ。</p> <p>3人～5人ぐらいのグループでこじんまりと行えば受講者どうしのコミュニケーションも図れ、その後、当該花屋での花の購入行動にもつながるのではないのでしょうか。</p> <p>月により、今月は「男性のためのフラワーアレンジメント体験」とか「ハロウィンのアレンジメント」、「子育てママのためのアレンジメント体験」「なんちゃって生け花体験」などさまざまなテーマを設定すると楽しいかもしれません。</p> 
提案の理由・説明	<p>フラワーアレンジメントをやってみたいという人はたくさんいると思いますが、なかなか一歩を踏み出せない人は多いと思います。</p> <p>花屋さんで手軽な価格でこういう体験ができれば花屋さんに出かける機会もきっと増えると思います。</p>

(注) A4サイズ 1枚～2枚で記載してください。

整理番号 008

(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	ライフスタイルに応じた花の提案
アイデア	<p>来店されたお客様のライフスタイルに応じた商品をご提案するコンシェルジュが常駐し、様々な用途を伺い最適な商品をご案内する、というのがテーマです。</p> <p>これまでも同様なコンセプトを持つショップはあります。某チェーン店は置き場所を明確にし、例えばキッチンブーケ・リビングブーケ等と明記する事で生活に気軽に花を飾る事を提案し成功をおさめています。</p> <p>本提案では、更に花だけを提案するのではなく生活の全てとの相性を考え提案する夢のようなショップです。</p> <p>例えば、ギフトであれば、花とワイン。花とお菓子。よくある組み合わせのようですが、花と何らかの相性があるものをセットで提案します。初夏であれば季節のヒマワリとヒマワリの絵柄のワイン。ヒマワリ油を使った商品でもよいでしょう。</p> <p>また、ご自宅用であれば、家具や間取りに応じた観葉植物のご提案、切花であれば、食生活や週末のメニューに合わせたブーケの提案をしてくれます。例えば、お客様の晩御飯のメニューにサーモンマリネがあれば、色見もすっきりかつ食欲が増すようなブーケを。サーモンに玉ねぎとケッパーを散らしたようなブーケ、バラ、カスミソウ、季節の実物でブーケを作りましょう・・・。</p>
提案の理由・説明	<p>消費者は実際何が良くて何が素敵だと思われるのか、十分な知識は持ち合わせていない場合が多くあります。フローリストがそこで個人のセンスや感覚を越え知識に裏打ちされた組み合わせを提案する事で満足度を高め、花のある生活がコミュニケーションを深めるという事が成されます。</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

テーマ	
アイデア	<p>1ヶ月程度で、季節の花や植木を使った 低価格で、飾り物を作る講習会を 開いてくれる。</p>
提案の理由・ 説明	<p>花や植木をお店で購入して、観賞や お水など与えるだけでなく、部屋、飾り物などに して、ちかっか物にして、季節感を味わってみたい。</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

テーマ	
アイデア	

【アイデア】

・花が好きなお客のために、花に関する資格取得の講座を開いてくれる。

提案の理由・説明	
----------	--

【理由】

・花が好きで、仕事でも関わりたいと思っている人がいると思います。

でも、どうやって学べばいいかわからない方のために開いてくれると嬉しいと思います。

(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>そこにある花</p>
<p>アイデア</p>	<p>子供の頃、長野の田舎で暮らしているときのこと。夕方、家の農作業を手伝った帰り、砂利道を歩いていると道端にきれいな花が咲いていた。2、3本手折って家に持ち帰ると母が「きれいだねえ」と言ってどこからか小さな小瓶を持ってきて夕食のテーブルの真ん中にそっと飾ってくれた。</p> <p>大学卒業後、パン職人になりたいと思った。父と喧嘩をし、貯金をはたいて、東京で一人暮らしを始めた。聞いてはいたけれど、それ以上に現場はきつかった。やりがいもあったし、ふとした瞬間に「幸せ」と感じることもあった。しかし部屋は散らかっていった。</p> <p>ある朝、テレビの星占で、うお座「花を飾ると運気アップ!」とナレーションされていた。午後、商店街を歩いていて、ふとそれを思い出した。2、3件の花屋さんをまわり、りんどうを2本と、名前を忘れてしまったが黄色い花を1本買った。自分のために花を買うのはそれが初めてだった。アパートに帰って葉と茎を適当に切りワインの空き瓶に挿して散らかった部屋の机の上にそっと置いてみた。</p> <p>たくさん華やかに飾るのもいいけれど日常とか暮らしとかいうなら、ちょっと部屋の雰囲気を変えたり、気分を変えたりするくらいの花がいい。自分のために或いは自分の周りの人たちともっと良い関係を築くためのちょっとしたアクセントのために花を買うのならほんの数本の花でいい。花を買うという行為自体、またその花屋さんとの何気ない会話で日常の小さな花になる。</p> <p>花は枯れる。だからいい。私の気分も変わる。好きな色は?という質問があるけれど、気分によって今は〇〇色、とか、今日は夕日がきれいだったから夕日の色とか、そんなのだから。花は核廃棄物と違って枯れたらぽつとゴミ箱に捨てられる。私の実家なら目の前の田んぼに放って置けば来春の稲の肥料になる。枯れるということは魅力、安心感。</p> <p>商品知識と愛情</p> <p>最近、ワインだけじゃなくお米とか日本酒とか野菜とか、いろんな「ソムリエがある。お米マイスターのいらっしゃるお米屋さんで買ったことがあるのだけれど、知識はもちろん、客の私に質問してくる。普段はどんなお米を?とか、硬いほうがお好きですか?とか。お米は毎日食べるものだから、私の好みで、私の予算内で、私のお米を探して買おうと思う。また、その人が本当にお米が好きなんだなあというのが伝わってくる。</p> <p>なんでも資格にするのは嫌い。でもやっぱり花屋さんなら花のプロフェッショナルであって欲しい。勧めるだけじゃなくて私のことを気にかけて、「きれいな花」よりも「今の私の花」を一緒に見つけるのに【協力】してほしい。</p>
<p>提案の理由・説明</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>そこにある花 (つがき)</p>
<p>アイデア</p>	<p>コストパフォーマンスを考えて、日常に花があって具体的に、なにがどうなった、ということはありません。始めのエピソードだって、それで私と家族がちょっとうれしく華やいだ気持ちになった(だけ)。ちょっと、でもそれはすごいこと。</p> <p>枯れて、また飾ろうと思うには高い花は買えない。いっぱい買えない。1、2本でもきれいな花がきれいに飾られていたらそれで気分が明るくなる。そんな提案が見える花屋さんだったら買う。予定がなくても、ふと店頭を通りかかったときに買ってしまいかもしれない。手軽に買える金額で、手軽に買える大きさで、手軽に持ち帰れるということが大切。バス・電車で持ち帰るなら、最後のはとても重要。こんなふうに飾ったらきれいとか、もういくら出したらアレが買えて合わせるといい、とか、こうしたら長持ちするとか面白いとか、そんな話を店員さんから聞きたい。ふと、買ってしまっ、またそこで買いたくなるような、そんな花屋さんがあったらいい。</p> <p>そつと花でも飾ってみるか、という感じなら、ちゃんとした花瓶は必要ない。そのへんにある何かの空き瓶とか空き缶でもいいし、食器でもいい。そんな提案が花屋さんからあったらいい。</p> <p>例えば花を買って、その花の次はあの花が入荷するかもしれませんよ、とか、そんな話ができたらいい。店頭のディスプレイが気になって、ふと入ってみた。気に入る花がなかった。あんなのがあれば…。それでなにも買わずに店を出るのは決して悪いことではないはず。いつでも同じものがある、なんてことはない。気に入るものがなくても、また来てみようとか、あんなのがあったら買いたいとか、そんな双方向の話ができる店員さんがいたらいい。</p> <p>枯れた花を引き取ってくれてちゃんと処分してくれるとか、肥料にするとか、そんなサービスがあったらいい。</p> <p>花瓶のレンタルサービスがあったら面白いかも。</p> <p>花屋さんでほう押し花とも。</p>
<p>提案の理由・説明</p>	

(注) A4サイズ 1枚~2枚で記載してください。