

项目名称： 温馨花店
考核方式： 开卷（个人撰写计划书与 PPT 阐述）
所在班级：
学生学号：
学生姓名：
撰写日期： 年 月 日

评阅教师签字： 年 月 日

.....	2.....
第一章 项目摘要（负责同学姓名）.....	5.....
1.1 产品介绍.....	5.....
1.2 市场分析.....	5.....
1.3 盈利模式.....	6.....
第二章 公司概况（负责同学姓名）.....	9.....
2.1 公司介绍.....	9.....
2.2 公司目前职工情况.....	9.....
2.4 公司宗旨.....	10.....
第三章 市场分析（负责同学姓名）.....	11.....
3.1 行业背景概述.....	11.....
3.2 目标客户.....	11.....
3.3 目标客户面临的问题.....	11.....
3.3.1 竞争问题.....	12.....
3.3.2 推广成本问题.....	12.....
3.4.....	12.....
3.5 竞争.....	13.....
第四章 产品与技术分析（负责同学姓名）.....	13.....
4.1 产品概述.....	13.....

产品介绍.....	13.....
4.1.2 产品模块.....	14.....
4.2 产品可行性分析	15.....
4.3.1 市场可行性.....	15.....
4.3.2 项目可行性.....	16.....
4.3.3 法律可行性.....	16.....
第五章 商业模式（负责同学姓名）	17.....
5.1 商业模式概述	17.....
5.2 商业模式画布	17.....
5.2.1	17.....
5.2.2 O2O 模式	17.....
5.3 盈利模式	18.....
5.4 未来发展	18.....
第六章 营销策略（负责同学姓名）	19.....
6.1 主要销售策略（4P 模型）	19.....
6.2 基于 4Ps 模型的营销策略.....	19.....
6.2.1 产品策略.....	19.....
6.2.2 价格策略.....	21.....
6.2.3 销售渠道.....	21.....
6.2.4 市场宣传.....	22.....
第七章 财务分析（负责同学姓名）	24.....
7.1 公司财务基本情况与会计政策.....	24.....

销售预计表	24
7.3 成本费用核算	24
.....	24
7.4 利润及利润分配表	25
7.5 融资方案和回报	26
7.5.1 融资形式.....	26
7.5.2 资金来源及使用计划.....	27
7.5.3 投资收益与风险分析.....	27

项目摘要（负责同学姓名）

1.1 产品介绍

是一种美的植物，无论在什么环境中都能散发出它高贵的气质。在节日的时候，送上一束鲜花，带上一句问候，给朋友的心里增添了无比的温暖，尤其是在社会迅速发展的今天，花的用途随之也越来越广，无论是企业开张，节日庆典，联欢晚会，家居摆设，还是走访亲戚，就连食品中，也能出现它的踪影。花，总是以不同的身份和不同的气质出现在不同的场合，给人们增添诸多欢乐。

1.2 市场分析

年轻人购买一般不问价格，在买花数量上倾向于能表达心声，如大多数订购 1 支(你是我的唯一),3 支(我爱你),19 支(爱情路上久久长久),21 支(最爱)等等，在情人节这一天往往订购鲜花。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

中年人通常在特殊日子如开张，探望病人，婚庆等。他们对价格较敏感，注重物美价廉，组合搭配，寓意和象征。

老年人通常不会想要订购，他们较喜欢盆栽，爱好自己栽种。

身体负荷重等问题，我们花店创造的环境极大的迎合了他们的需求，且他们消费能力较高，推广较为容易。

由高及低易，由低入高难，打开了这方面的市场，店面提供的中低档花，也能满足大学生的需求。

通过调查，许多居民喜欢在自家阳台栽种花卉，盆景。甚至不少居民喜欢栽种蔬菜在阳台，我认为这是一个潜力市场。

盈利模式

现在是网络信息爆炸的时代，我们更应当利用好这一优势，通过不同平台特点来增强花店的知名度达到吸引顾客的目的。

(1) 抖音平台

抖音是中国使用人数最多的短视频应用，日活跃量高，操作方便。可以通过设置抖音账号，每天将不同品种花的生长情况以短视频的方式上传至抖音，可以设定“花的连续成长”为主要栏目来吸引顾客；根据每日抖音热搜，对于适合的词条可拍摄视频带词条，吸引相关热度。还可以找具有一定粉丝数量的同城探店大V来店中购买并且拍摄短视频进行上传，可以更大范围地吸引顾客。

(2) 小红书平台

小红书是一个生活方式分享社区，同时设有社区电商平台，为用户提供分享文字图片视频笔记的社区平台，深受年轻人的喜爱。可以

文，可以吸引年轻顾客。

（3）微博平台

微博是当前几大巨头社交软件之一，是所有使用率高的社交应用中唯一具备强媒体属性的平台。经过多年的下沉战略，其活跃用户规模目前处于一个健康的上升态势。我们通过寻找粉丝数较多的博主来花店，并且让他们写下感受，同时给博主花店产品用于转发抽奖，增加微博的转发量进而增加阅读量。花店也申请一个账户用于对花店进行宣传，根据热搜，选取相关性较大的词条发布花店相关内容以宣传花店。

对于来花店消费的顾客，只要在各个平台发布花店正向内容的，可以额外赠送两多玫瑰等等。

风险管理

1.4.1 、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。

1.4.2 、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。

1.4.3 、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、

公司概况（负责同学姓名）

2.1 公司介绍

们的花店取一个名字---“温馨花店”。

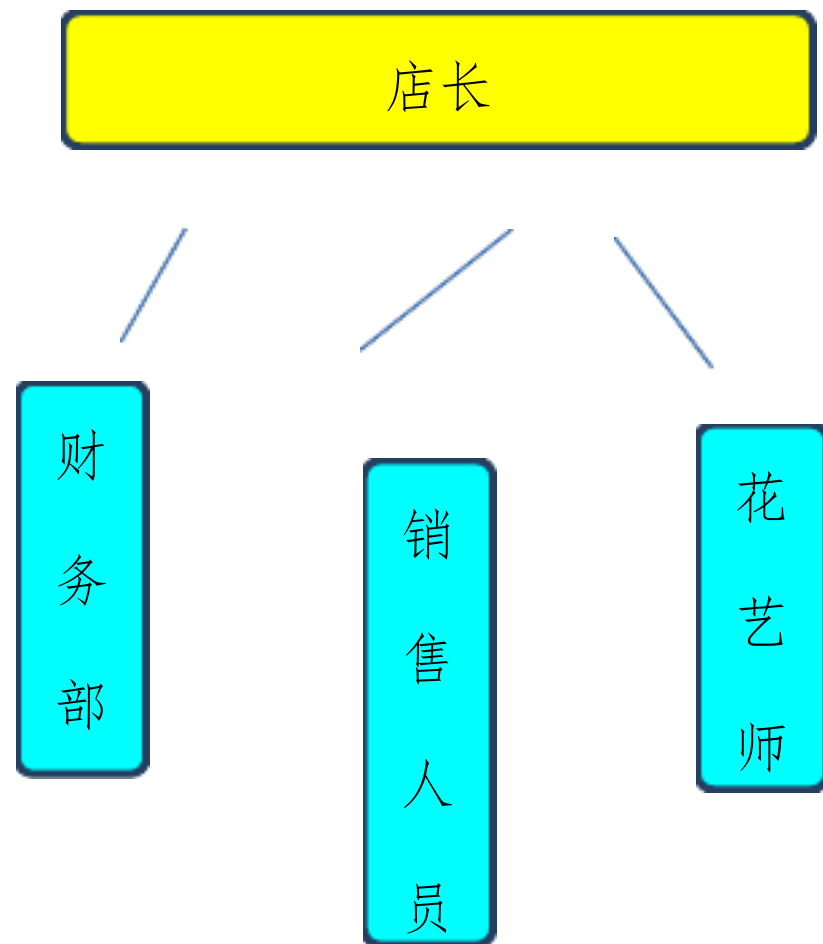
地点：由于现在我们的资金并不是很多，所以不能去市区找一个门面，作为大学生，可以在学校里开拓市场，花店地点设在校内

销售对象：主要针对大学生以及年轻人群

工作人员：在花店开始初期，我们九位同学轮流值班，安排好值日表，后期花店有进展后，扩招人员。保证花店的正常营业。

2.2 公司目前职工情况

2.3 组织架构



公司宗旨

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,做大做强。

市场分析（负责同学姓名）

3.1 行业背景概述

20 世纪 80 年代开始起步，90 年代进入快速发展期。据有关部门统计，目前我国花卉种植面积为 14.75 万公顷，年销售总额达 163 亿人民币。特别是近几年，随着我国国民经济的快速发展，我国花卉业的发展速度也明显加快。

3.2 目标客户

在校大学生买东西关心的质量和档次，一般消费在中等档次。在定单数量上倾向于能表达心声，如大多数订购 1 支（你是我的唯一），3 支（我爱你），19 支（爱情路上久久长久），21 支（最爱）等等，在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花。包装一般倾向于要求高档化，有向个性化方向发展的趋势，对鲜花的质量要求比较苛刻，如不允许有打蔫现象等。

3.3 目标客户面临问题

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

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。

竞争问题

花店威胁与消费欲望减低，实体花店与虚拟网店暴增造成的冲击，竞争力大！做广告宣传之类的效果可能不明显，消费者不能直接看到、触摸到花。可能持有怀疑、观望态度。

3.3.2 推广成本问题

本公司处于刚开始运营的阶段，短期的资金压力会比较大，本公司深知推广成本的重要性，一方面严格管理好各类资金。另一方面合理分配资金。

随着外国节日的引入，许多人们过节更加频繁，鲜花成为人们庆祝的最好表示，此外，花儿象征着美丽与优雅，日常生活中，鲜花的用处也随处可见，装饰，表白等等，因此我们从此处找到商机，创立一个花店，满足各种人群的需求。其行业前景非常广阔。

竞争

、竞争者

在 XXXX 高校附近，能与我们进行直接竞争的花店有一家，都分布在离学院比较远，我们把店开在学院内，必定能赢得比较好的优势竞争力。

2、潜在进入者

如果我们做好了，再有进入者进入花市场市很正常的事，但我们先进入，占有先机，而且我们利用会员的形式能留在大部分的顾客，我们提供的会员服务也是比较诱人的，此外，新的进入者与我们形成竞争未必不是件好事，这样一来，花的市场就会被开发的更充分，反过来对我们的经营也是又好处的。

第四章 产品与技术分析（负责同学姓名）

4.1 产品概述

4.1.1 产品介绍

旨在打破传统花店淡季难生存的局面，我们想要通过这家花店，将活动策划公司，婚庆公司，大型农场，学生群体结合在一起，建立

利益关联的任何一方为了谋求己方的利益，都不能不在一定程度上保护和顾及其他方的利益，不能不维护他们之间的利益关系，达成一种多赢的局面。

产品模块

①生日鲜花：

每天都有人生日，所以生日鲜花永远也不会冷却于市场，也没有谁能把这块市场的大蛋糕一口主要分为：情人节鲜花、生日鲜花、教师节鲜花、慰问鲜花、祭奠鲜花、商务鲜花等。

②情人节鲜花：当代的众多大学生追求时尚与浪漫，在情人节之际更是凸显无疑，依据大学生的浪漫心理，在情人节，这个独特的节日里，鲜花的需求量比较大吃掉，据有关调查分析，在生日上收到鲜花的主要是女性朋友，所以我们可以针对女性来设计适合她们的生日鲜花。

③教师节到了，给老师送一束鲜花，是许多学子表达感恩之情的最好也是最直接的方式。，送花是很有讲究的，送不同的鲜花，你将向你的老师表达一种不同的含义，本店将会为不同学子的需求提供更加细致的花种分类和介绍。

④慰问鲜花：

慰问鲜花主要用来探访慰问的场合，慰问鲜花的设计会给人一种有活力，温暖、积极的感觉。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/597034131101006104>