

圈子
Tel: 8966178
QQ群: 88467806

欢迎关注圈子微信“linyiwishequ”



尹冉冉是一个白白净净的女孩，看上去很安静，笑的时候喜欢露出白白的牙齿。大学期间学习的专业并不喜欢，偶然间喜欢上了花艺师这个职业，她便开始到花店做兼职。毕业后，她直接去花店打工，后来做了一名花艺师。沉淀后，她于2014年3月份在临沂拥有了梦想中的花店。

尹冉冉：

做花艺师是一种享受

1 开店很久没生意，内心焦急

29日晚上7点，记者走进新闻大厦楼前的花店，见到了花艺师小尹，一个白白静静的女孩子，胖乎乎的，很可爱，看上去很安静的性格，笑起来却很爽朗。这个点儿，小尹还没有吃晚饭，还在忙着花店的工作，她母亲也前来帮忙。

“站着包花能很好地掌握整体造型，一天下来，很少有坐着的时候，累得腰疼、脖子疼也

是常事。”一边说着话，小尹拿起一支支黄色的玫瑰，去叶，去刺儿，再用竹签和胶带固定好，忙得不亦乐乎。

自从开了这家花店，小尹早上七点半就要准备开门，晚上忙到什么就不一定了。每到过年过节的时候，也是花店最忙的时候。“做花艺师这行，过年过节熬通宵加班是常有的事儿。现在生意好点儿了，即使工

作再累也有干劲儿。”小尹说，这家店是2014年3月份开业的，刚开始一点生意都没有，她都有点沉不住气了。

情急之下，小尹就去花卉市场进了一批盆栽，效果也不理想。“看着门前车水马龙，看着店里冷冷清清，说不上是骗人的。”小尹说，就这样度过了好几个星期，才终于迎来了第一笔生意。

2 要不断创新，形成自己的风格

在小尹的眼里，每一束花都像孩子一样，需要精心呵护才行。从上大学期间，小尹就开始到花店做兼职，到毕业后真正从事花艺师这一行，断断续续也干了三四年时间，从基本操作到技巧，她都已经掌握。但是作为一名优秀的花艺师，创新能力才是最重要的。

“鲜花本身就是精神生活中的精灵，包装的时候要创新，完全照葫芦画瓢是行不通的。”小尹告诉记者，每一个花

艺师都有自己的风格，即使是包装同一种花束，外行人看上去大同小异，但在同行的眼里一眼就能看出好坏。另外，一个花艺师的包花风格还与一个城市人的喜好有很大关系。

鲜花店有着明显的淡季和旺季之分，闲着的时候，小尹就自己研究怎样才能将花束包得更漂亮、更具美感。“每个花艺师包出来的花束几乎没有一模一样的，同一种花束也不例外。”小尹说。一有闲暇，她就

到网上搜一些漂亮的花束图片，看到喜欢的就存在手机里以备参考。她也经常和其他花艺师一起研究如何包装。“有时候顾客提出的意见也很好，对我帮助很大。”

每当包好一束让自己满意的花，小尹就像个孩子一样，高兴得又蹦又跳。“这个时候是我最有成就感的时刻，虽然开花店是我的梦想，但我更享受做一名花艺师。”小尹笑着说。



3 只有手艺不懂经营 在摸索中前行

一门心思想着开一家属于自己的花店，但当真正实现了梦想的时候才发现自己根本不懂如何经营一家花店，只能摸着石头过河。“一直在花店打工，梦想着开自己的花店，但是从未对经营花店有过任何想法，只有自己真正开店了，才知道只有手艺不懂经营的话，花店很难走下去。”小尹说。

到目前，小尹的花店开业也近一年的时间了，临沂的花店太多了，分布又密集，竞争很激烈。为了留住回头客，小尹只能在包花上下功夫，还将利润压低。“得到顾客的认可才是最重要的，想想一开始鲜有生意，到店里的客人渐渐增多，再加上顾客对我的鼓励支持，也增加了我的信心。”小尹说，其实买鲜花就像理发一样，很多顾客认准了哪一个花店或者哪一个花艺师，就很难轻易改变。所以，她开店的前两年就打算养店了，挣钱的事只能以后再说。

由于不懂经营，小尹的店里也出现过个别顾客买了鲜花不给钱的情况。有一次，一个人在店里订了一束花，小尹包好送到事先说好的地点，订花的顾客称先等一会儿再付钱，她就信以为真，结果花拿走了再也没给钱。“吃一堑长一智，以后遇到类似的情况就知道该如何处理了。”小尹说。

4 圈里开花店的姐妹所剩不多

不想开花店的花艺师或许不是一个好的花艺师，小尹认识的那些花艺师姐妹也是如此，很多人都在尝试着开一家自己的花店。“闲下来的时候，大家经常讨论这个问题，直到自己开了花店才知道其中的酸甜苦辣。”小尹说，真是不干不知道，一干吓一跳，但是就是喜欢这个行业，没有办法。

然而，她很多开花店的姐妹因为店面位置选不好、不懂经营等原因都维持不下去了，其中一个开店半年多就转行开饭店了，还有一个开店一年了只赔不挣就关门大吉了。“像这样的情况很多，尤其是今年鲜花生意特别不好做。”

“不管经营情况如何，现在干什么，大家还是希望做一个花艺师，静下心来，用心包好每一束鲜花，这才是我们最大的梦想。”小尹说，想想自己一年下来的心酸史，也确实不容易，但她希望自己能坚持下去。

文/本报记者 庞尊利
片/本报记者 褚菲菲

