

商業插花行業情報

商業插花的生涯如何？箇中的甜酸苦辣怎樣？且看一位成功的經營者——忠誠花舖的老闆 Elsa Wong (黃胡妙瑤) 為您細細道來：

插花是一門藝術。從業員除了要具備專業訓練之外，還要有天份。花插得好，客人讚賞，自己也開心不已！優秀的花藝設計師時薪可達二、三十元。他們不單要具備專業文憑，更要有豐富的經驗。

成功須苦幹

我每天大清早五點鐘就要趕到花卉拍賣場。競投時要全神貫注，出價要顧及成本與供求；又要留意花的質量。買錯花會虧本。每晚十點鐘才回家吃飯。每週七天，天天如是。若非得到家人的體諒和支持，實在是難以繼續下去！

拍賣場競投須知

拍賣場的賣花程序是電子化的。客人可以在清晨五點鐘拍賣之前，走近觀察要買的花，認定其編號。競投時要格外留神，因為拍賣場職員就算用手指著要拍賣的花，有時也會出錯。要緊緊盯著場上電子大鐘所顯示的拍賣價。當花價由最高價位逐漸向下時，一旦到了自己心目中的價位，就立刻按下電子鐘。拍賣當然是價高者得。曾經有位韓裔買家因與人閒聊，按錯了鐘，結果以超高價買入百幾盆花，惹來全場鼓掌，她唯有硬著頭皮向大家鞠躬致意。幸得拍賣場網開一面，罰款了事！

競投成功後，要仔細檢查所買的花。你若是要買九個花蕾的蘭花，切莫大意取錯了四個花蕾的蘭花。有時拍賣場職員也會弄錯，把短莖玫瑰當作長莖玫瑰賣給您。一旦發現有問題，就要立即通知拍賣場退貨。

突破賒賬那一關

經營花店之初，由於店譽尚未建立，取貨要即時付錢。當時雖已有了一家大型超級市場作為我的長期客戶，但供應商連十五天的賒數也不肯給我。直至我得到舊老闆（一位老行尊）作為我的擔保人，供應商才肯賒賬。

花店單靠散客是不夠的，要不斷拓展市場。最好能長期批發給一些大規模的連鎖店。由於他們的訂購量大，花店的銷量就有保障，可以薄利多銷，吸引更多顧客。

西人華人品味各異

西人買花一般較華人多。不少西人視插花為他們家居生活的一部份。華人則只喜歡在節日：如情人節、母親節、聖誕節買花送花。因此花店選址最好在西區。至於花的顏色：西人較喜歡粉紅色、紫色、藍色之類；華人則喜歡大紅、金黃或鮮橙色，花店固然要迎合客人的品味。

問與答

問：開設小型花店要注意什麼？需成本多少？

答：每間花店都必須設有凍櫃以保持花卉新鮮。凍櫃需要六千至一萬二千元不等，視乎凍櫃的大小。加上裝修及其他設備，開設花店的投資總額估計在二萬餘至三萬元之間。必須注意的是：拍賣場只接受信用卡、interact卡或支票，但不接受現金交易。因為他們曾收到不少偽鈔之故。部份花店經營者亦有賣絲花，因為絲花不會凋謝，可以充撐花店的場面，減輕賣鮮花的風險。

問：競投時如何掌握合理的花價？

答：合理的花價必須根據該市場供求情況及市價的高低。客人專誠來花店買花往往比往果仔舖或超市買的要求高；加上花店的經營成本高，所以花店的花價往往比成本高出兩倍。

問：投得的花怎樣處理？

答：投得的花，回來要修剪、剪腳、換水，加營養水；有些花要每天換水。康乃馨雖已有多種天然顏色；但最受歡迎的藍色仍需要自己調色。

問：加入商業插花這一行有何最佳途徑？

答：有意入行者最好先進修商業插花。作為課程的一部份，學院會介紹您去花店實習。有些花店的客戶喜歡創新的插法；亦有喜歡傳統的方式。某些客戶由於凍櫃的高度有限，所有交去的花都不能插得太高。成功的從業員既

要有天份，又要不斷鑽研，汲收嶄新的插花技巧；取別人的所長，融匯貫通。還要用心和盡心去迎合每位顧客的品味，做到最好。

問：在住宅區或商業區開設花店，兩者如何比較？

答：由於西人喜歡插花，故在西人聚居較多的西區開設花店較理想。至於在商業區如市中心開設花店，除非您已有固定的客戶，如某些辦公室要定時換花，否則仍較冒險。因為市中心的舖租昂貴，而人客們花在飲酒的錢往往比買花的多！

問：頂讓別人的花店要留意什麼？

答：決定頂讓別人的花店之前，首要調查清楚生意的盈虧實況。切勿輕信對方說純粹因為移民回流或健康不佳這類理由。最好實地觀察一段時間，充份瞭解生意情況。有些花店開價六、七萬，看似過高；但若有穩定的大客戶，如酒店、辦公室等；加上您自問有本事維持這些大客戶。成本雖高，仍有利可圖，則仍然可以考慮頂讓。