

你敢送,别人也不敢收 “高大上”盆花卖不动

春节前的南京花市有点冷
困境中有花商推出新产品“马花腾”



绿草地花店的“马花腾”受欢迎



与往年相比,今年花店显得有些冷清 现代快报记者 赵杰 摄

鲜花

玫瑰11元一枝,吓跑顾客

昨天上午9点多,鼓楼区童家巷的一家花店内摆满各种鲜花,女店员报价,玫瑰花11块一枝。她说,往常也就四五块,因为昆明下大雪,很多花冻死了,所以价格上涨。

“有人一听这个价,直接不买了。”花店主老板说,卖了十几年花,感觉生意越来越不好做。

冯先生在中央路经营花店。“有

些饭店客户,承接会议、宴席时会摆上会议花、餐桌花,但现在没了。”

业内人士告诉现代快报记者,“鲜花的主要消费人群是普通老百姓。价格涨这么多,肯定承受不起。”不过他认为,随着春节和情人节的到来,鲜花还是有市场的。

盆花:

公务消费卡得严,卖不动

今年盆花价格不仅没涨,有些还便宜了,可销量也好不到哪去。

在冯先生店里,一种盆花蕙兰标价500多元。他说,去年好的时候,一天能卖出十几盆。现在一天能卖两盆就算好的了。“500多元的盆花在以前最多算中等水平,但现在就算是高的了。”业内人士说。

紧挨湖南路的“金蔷薇”是家颇有规模的花店,老板娘说,如今公务消费部分已经没了。“以前最忙时两辆车送花,最大的单子有一万多元,每天进货,现在一周进一两次货。”

**星级酒店:
有些单位,会场不再摆鲜花**

花卉市场内也人气不足。位于清凉门大街的南京花卉西市场,与往年相比,情况也谈不上好。

昨天,南京市农委园艺处的相关负责人也来到这里。她发现,那种用小推车“呼啦啦”往外拖花的景象看不到了。与商贩们交谈后,最直接的感受是,经营情况确实不好。

东郊一家星级酒店会议部的负责人还告诉记者,酒店承接的会议中,花的使用量明显下降,一些单位的会场只有“光秃秃”的桌椅板凳。这

位负责人算了笔账,以四五十桌的宴会为例,如果每个桌上、舞台上,都按照一般规格摆上花,这一场下来,光花就得大几千元。

一些花商透露,往年过节慰问,很多单位会订购一批盆花挨个送。现在这种现象几乎绝迹。“送花太招摇,你敢送,别人还不一定敢收呢。”一家事业单位人事处的小李说。

**业内人士:
个性化产品对准个人消费**

高档的盆花卖不动,“平易近人”的小绿植却相当受欢迎。这一现实情况,让不少意识到危机的相关从业者瞅到了商机。“以前是个人消费、公务消费两条腿走路,以后得适应一条腿走路。”

江苏省插花协会会长唐梅英说,“公务消费没了,那就对准个人消费。不能继续走老路,要个性化。”南京绿草地花店的老板倪志祥,就有自己的一套。他定制了奔马形的花盆,插上花,取名“马花腾”。“消费者关注到‘马花腾’,自然会关注到我的花,我的店。”

快报调查

爆料热线: 96060

Q 往年春节前后,花商们总会忙得不亦乐乎。但是今年,南京花市却显得有些冷清。昨天,现代快报记者走访发现,鲜花价格持续走高,让一些消费者望而却步,商家也不敢存太多货。盆花的价格与往年相差不大,甚至有些下降,可销售情况并不乐观。业内人士感叹,公务消费卡得严,买盆花送领导的几乎没有了,开会摆鲜花的也没几家,传统花市的日子有点不好过。 现代快报记者 付瑞利

冯先生在中央路经营花店。“有

太平商场
Taiping Department Store

年货大集

买年货送年货

酬宾最后倒计时
1月24日-1月30日

单件满200元 送 大花生或卡通门贴/福字
单件满500元 送 金龙鱼大豆油 一桶(5L装)
单件满800元 送 阿胶枣大礼包 一包(1000g)

震憾价 天王全自动机械表 998元起

雅戈尔冬装5.5折 杉杉新款服饰4.5折
虎都裤装6折 梦特娇棉服 298元

金利来 帕罗 正价羊绒一件6折
两件5折 三枪新款保暖内衣4.5折

罗德斯兰新款100元减40 部分秋冬款羽衣 100-600元
奥尔西·布莱亚新款5-6折 荣萍冬装5-5.5折 部分羽绒服 298-798元
依依新款冬装5折 部分棉服 150元起 格律诗 女大衣 268-398元

阿迪达斯5-7折 唐狮 全场冬装5折
天伦天户外4-5折 花花公子户外全场4-5.5折
美勒贝尔 美尔姿 儿童羽绒服新款5折

瑞贝卡全场新品4折 惠卖款折上再8折 金利来新款男鞋现价基础上再8折 欢腾户外 老船长新款休闲鞋现价基础上再8.5折

新款羽绒服 低至 2.9 折 同品牌 同款式 比同类商场高1元奖100元!

冰洁 新款低至373元 雪中飞 新款低至299元 巴伯瑞 羽绒裤99元起

积分 使用 1月20日至2月28日,2013年度凭太平VIP卡消费积分满2000分者,请携带VIP卡及身份证到太平商场参加购物积分抵用奖励。
如逾期,则视为自动放弃,积分清零。具体细则见店堂公告。