

玫瑰有约 看看他们的故事

南大六硕士生卖花记

批来300枝玫瑰

忙活了七八个小时包装

到昨晚9点多,总共卖掉133枝

一算账,才赚了90块

“你好,这是你男朋友提前为你预订的玫瑰花,他说今天上班,委托我送来,祝你节日快乐!”昨天,南京大学6名硕士研究生变身“卖花郎”,把从花卉市场批发来的300枝玫瑰花包装好后,卖给情侣们。不过,截至昨晚9点多,他们总共才卖出了133枝玫瑰,赚了90块钱。

现代快报见习记者 俞月花 文/摄



▲“卖花郎”在包装玫瑰花
▼高天驹(右)昨晚在新街口卖花

300枝玫瑰加包装材料
总共1680元

郭铮是南大通信专业研究生一年级学生,他被伙伴们推举为“卖花郎”团队的“CEO”。他告诉现代快报记者,四天前,经过一位学长的点拨,他决定和其他五名硕士生一起,在情人节这天卖玫瑰花。郭铮介绍,那时,学习金融工程专业的高天驹还在滁州老家。他们两人分别在滁州和南京的花卉批发市场调查红玫瑰批发价格。

滁州的红玫瑰批发价格是4块多钱一枝,高天驹就从当地先批了100枝带回南京。前天,他们又从南京花卉市场,以5块多钱一枝的价格,批了200枝花。这

样,总共是300枝花,成本是1500元。学习法律和物流专业的两位女同学罗砚和汪峻宇又到金桥市场批发了一些包装材料,总价180元。这样,总成本达到1680元。

前天晚上,“卖花郎”们开始对玫瑰花进行加工,他们根据各自专业,组成“矩阵团队”,分成去刺组、研发组(研发一枝、三枝一束、九枝一束以及十一枝一束的包法)、包装组、后勤组和外送组。由于任务比想象中的艰巨,他们还请了十多个同学一起来帮忙,“大家一共忙活了七八个小时,一直到夜里十一二点才搞定。”

网上预售 一下卖出100枝

这些包装好的红玫瑰,怎么卖出去?“卖花郎”们开始并不担心。他们盘算着,上午先分头送花给预订的人。到下午,剩下的花,就拿到玄武湖或者新街口人多的地方去卖。

“我提前两三天就通过人人、微博、微信、QQ空间等平台发布了预订信息,说好每枝玫瑰比市场价格要便宜很多。比如单买一枝是15元,买3枝包一束花的是40元,买9枝包一束花的是100元,买11枝包一束花的是120元。”郭铮说,因为他们的价格很有竞争力,而且一开始就受到了本校学生的欢迎。

“他们可以通过支付宝转账给我,也可以我们送货到他宿舍后,他再给现金。”到昨天早上,郭铮他们总共收到了本校及周边地区的十多个预约订单,一下子就卖出去了100枝。

昨天上午,现代快报记者跟

随高天驹一同在校园内送订单。10点半左右,高天驹根据订单上的地址,来到了南大鼓楼校区女生宿舍楼某栋101室,找到了龚同学。“你好,这是你男朋友提前为你预订的玫瑰花,他说今天上班,委托我送来,祝你节日快乐!”龚同学很惊讶,“哇,真的吗?我怎么不知道这件事,这家伙还搞得挺神秘!”她兴奋地告诉记者,她跟男友都是南大学生,恋爱两年。去年男友毕业后,去了常州工作。我以为他想不到送我东西,还有点失落,没想到有这样的惊喜。”龚同学坦言,虽然只有一枝花,但还是挺感动的。

接着,高天驹又给另一位客户张同学送11朵玫瑰花。“这一笔是货到付款,是120块钱。”这次,张同学自己下楼提货。他告诉记者,“我也是室友介绍的,他说人人网上有信息,可以订货,还挺方便的,又便宜。”

一场忙活下来
才赚了90块

不过,令几位“卖花郎”没想到的是,昨天下午上街兜售情况就有点糟糕。到昨天晚上9点多,记者给郭铮打电话时,他有点失望地说,总共就卖出去33枝花。“都是软磨硬泡才卖出去的。”收回成本,才赚90块钱。

说到硕士生卖花的优劣势,高天驹总结说,其实优劣势都挺明显的。“优势比如说,我们有同学资源,这样就有了一些订单;另外,我们通过网络宣传,也让很多人知道了我们卖花的信息。”高天驹说。

“但也有遗憾,大家都还不够专业,对花的包装,很不精



致。之前我们有一笔订单,客户要99朵玫瑰花组成一束,就是因为我们不确定自己能装饰出来,就放弃了。”此外,尽管能在人群中抹开面子进行推销,但因为展示不够,策略有待调整,所以最后成果不明显。

“卖花郎”们说,不管怎样,他们都觉得挺开心,肯定要集体吃一顿。尽管男生都还没有女朋友,“一切随缘啦,看到别人拿着我们的花去示爱,我们也觉得挺有成就感的。”

最牛“送花使者”
一天送花上百束
进账近3000元

情人节,花店迎来一年当中生意最火爆的一天,有花店昨天送出玫瑰近800束。因为生意实在太火,南京不少花店就雇了临时工担任“送花使者”,有位花店老板告诉现代快报记者,他的店昨天增加了15名临时送花工,他们每送一束花能有20到30元不等的报酬,腿脚快的人一天最多能送上百束,日薪最高将近3000元。

现代快报记者 张瑜

“今年云南受灾导致玫瑰涨价,但订花的顾客还是很多,店里忙不过来,所以我前一天才雇了两个临时工帮忙送花。”昨天下午1点半,位于丹凤街某花店的老板张女士忙得连午饭都没顾得上吃,她一边跟记者聊天,一边指挥员工送花。当记者问起给临时工开多少工钱时,她告诉记者,由于人是前一天临时找来的,价钱还没讲好。“可能每人几百块钱吧。”

侯先生的花店在汉中门大街上,昨天中午他告诉记者,预计情人节当天他们能卖出四五百束花,而他们店里11枝玫瑰一束260元左右。由于当天订单能达到平时的二三十倍,所以侯先生早就做好了准备,提前备好玫瑰花,并雇了4个花艺师专门包花,还有15名临时工专门负责送花。

“情人节是需要人手最多的,其他比如三八节、五一节、七夕节等节日,花店也都会找临时工帮忙。”侯先生说,这些临时工每送一束花可以拿到20到30元不等。“一天送几十束花不成问题,收入一两千。”他说,有的临时工自己开面包车送花,一天能送上百束,所以能拿到将近3000元的收入。在花店包花的花艺师收入相对较低,但昨天也能拿到600到700元不等。

当然,也有一些大型花店并没有雇临时工充当“送花使者”。位于洪武北路的一家花店的老板倪先生说,他们都是与物流公司合作,通过物流配送的方式来给客人送花。“自己的员工都是花艺师,都在店里包花。”他说,今年情人节前他们备了10万枝玫瑰,在2月13日、14日两天就卖出了3万枝,昨天一天员工大概包了近800束鲜花。“一束11枝大概200到300元不等,虽然比往年要贵,但挡不住爱情的力量啊!”倪先生说,今年情人节的玫瑰销量是他们店近几年来最火爆的一次。

有此一说

中科院专家:市场上卖的玫瑰全是月季

中国科学院植物研究所从事园艺方面研究的一位不愿具名的专家称,目前市场上卖的所谓玫瑰,都是月季。因为玫瑰根本不能用来做鲜切花(指从活体植株上切取的用于制作花束等花卉装饰的植物材料)。这位专家进一步解释,鲜切花根茎一定要挺直,但是玫瑰本身根茎很软,没法做鲜切花。另外,玫瑰只有3轮花瓣,而月季的花瓣能达到5轮以上,更具观赏性,且品种繁多,花色、花形多。

这位专家表示,目前,玫瑰主要用途是提取精油,作为香料,使用性大于观赏性。目前有人正在研究、开发玫瑰的观赏价值,希望能将玫瑰本身的“缺点”加以改进,但目前还未开发出来。“花商说卖的是玫瑰,图的是玫瑰的美好寓意。”

据法制晚报

