

# Z FLORYSTYKĄ W NOWY ROK

**B**oże Narodzenie i Nowy Rok zbliżają się wielkimi krokami. To czas niezwykły nie tylko z powodu świątecznej atmosfery; dla wielu z nas to także moment podejmowania ważnych decyzji i tworzenia planów na nadchodzące 365 dni. A oczekujemy, że nadchodzący rok będzie lepszy od mijającego, a przynajmniej nie gorszy. Zapytaliśmy właścicieli kwaciarni z Władysławowa, Szczecinka, Białegostoku i Poznania o to, jakie są ich prognozy na 2012 rok, jak będzie się rozwijał ich florystyczny biznes po magicznym 1 stycznia i co zmieni się w ich kwaciarniach.

## POMYŚL NA...

Ile to już razy każdy z nas, siedząc z notesem i ołówkiem w dłoni, dopisywał kolejne punkty w rubryce „plany na nowy rok”: nauczę się języka, będę się zdrowiej odżywać, zacznę więcej czytać... Jeżeli uśmiechają się Państwo teraz do siebie, to pewnie nie raz zdarzało się Wam przygotowywać taką listę. Skoro mamy już listę, wypadałoby sumiennie ją realizować punkt po punkcie. Ale nie czarujmy się, z efektami bywa różnie. Przyczyna? „Nie chce mi się”, „Odłożę to na później”, „Ale właściwie po co?” – oto, co najczęściej staje na przeszkodzie w realizacji postanowień. A plany snuje każdy – starszy, młodszy, emeryt, przedsiębiorca. Ci ostatni wiedzą jednak doskonale, że wytrwałe, stopniowe wprowadzanie w życie nowych pomysłów przynieść może zaskakujące efekty. Wytrwałość i sumiennosc popłacają w każdej branży, także we florystyce. „To banał, ale ciągły rozwój to podstawa” – wyznaje bez wahania Elżbieta Zalewska, właścicielka kwaciarni „Beata” w Białymstoku. Punkt pierwszy w planach na zbliżający się rok to otwarcie e-kwaciarni, co w większym stopniu pozwoli jej zaistnieć w sieci. Przeprowadzone wywiady środowiskowe wykazały bowiem, że strona internetowa kwaciarni pani Elżbiety już teraz cieszy się ogromnym zainteresowaniem. Lista zamierzeń Bartka Nowakowskiego z kwaciarni „Iza” w Poznaniu wydaje się nie mieć końca. Szeroko zakrojone działania mar-

WSPÓŁPRACA Z SIECIĄ,  
KTÓRA UMOŻLIWIA  
WYSYŁANIE KWIATÓW  
W DOWOLNE MIEJSCA  
W POLSCE I NA ŚWIECIE,  
PODAŻANIE ZA TRENDAMI,  
AKCJE PROMOCYJNE,  
E-KWACIARNIE  
TO ELEMENTY SKŁADAJĄCE  
SIĘ NA SUKCES W BRANŻY  
FLORYSTYCZNEJ.

**PAMIĘTAJMY, ŻE  
PROWADZENIE KWIACIARNI  
NIE OGRANICZA SIĘ  
DO CODZIENNEGO  
DOWOZU ŚWIEŻYCH  
KWIATÓW.**

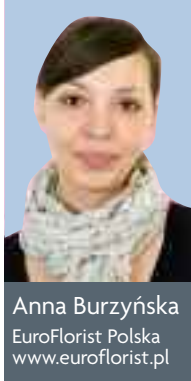


ketingowe, e-kwaciarnia, otwarcie trzeciego punktu sprzedaży to tylko niektóre z wyzwań, które stawia przed sobą. Pan Bartek zwraca uwagę na to, że zasadniczo zmienia się mentalność osób prowadzących kwaciarnie: „Dzisiejsi właściciele to osoby przejmujące biznesy od swoich rodziców. Ci dwudziesto-, trzydziestoparolatki myślą nieszablonowo. Wybierają niebanalne rozwiązania, nie boją się ryzykować. Wiedzą, że prowadzenie kwaciarni nie ogranicza się do codziennego dowozu świeżych kwiatów”.

O plany na przyszłość zapytaliśmy też Asię Konopską, właścicielkę „Angielskiego ogrodu” z Władysławowa, która w tym roku dołączyła do sieci EuroFlorist. Liczy na to, że kolejny rok nie będzie gorszy od poprzednich: „Nowa lokalizacja kwaciarni, większe i bardziej atrakcyjne wnętrza, a także rozpoczęcie współpracy z siecią, co umożliwi wysyłanie kwiatów w dowolne miejsce w Polsce i na świecie sprawiły, że rozwinęłam skrzydła”. W 2012 roku pani Joanna planuje otwarcie ogrodu zimowego przy pracowni. Będzie tam można napić się herbaty i poczytać książki nie tylko o kwiatach. Wiosną zamierza też zorganizować pierwszą we Władysławowie wyprzedaż garażową. „Myślę, że będzie to dobra zabawa i okazja do integracji mieszkańców naszego nadmorskiego miasteczka” – podsumowuje.

## KLIENT 2012

Zmiana to rzecz nieuchronna. Zmieniają się trendy i upodobania, zmieniają się zachowania konsumenckie. Wzrasta świadomość kupujących – przychodząc do kwaciarni, szukają niebanalnych towarów, tego „czegoś”, co sprawi, że poczują się wyjątkowo. Bartek Nowakowski podpowiada, że mogą to być promocje. „W naszych kwaciarniach rozdajemy wizytówki, na których przybijamy stemple. Zakup za minimum 50 złotych premiuje stemplem, a gdy klient ueziera ich siedem, kolejny bukiet dostanie od nas w prezencie”. A ponieważ sposób się sprawdził, pan Bartek planuje na 2012 rok serię podobnych działań.



Anna Burzyńska  
EuroFlorist Polska  
www.euroflorist.pl

Zmiany w zachowaniach swoich klientów obserwuje także Elżbieta Michalak, właścicielka kwaciarni „Stokrotka” ze Szczecinka: „Od jakiegoś czasu coraz więcej moich klientów kupuje kwiaty nie z jakiejś okazji, ale po prostu po to, by udekorować mieszkanie.” Pani Elżbieta, aby zachęcić odwiedzających jej kwaciarnię do takich zakupów, ma w swojej ofercie różnorodne promocje. Jej słowa potwierdza Joanna Konopska: „Co prawda kultura kupowania kwiatów do domu nie jest u nas jeszcze tak rozwinięta, jak np. w Holandii czy krajach skandynawskich, ale coś zaczyna się przelamywać”. Wszystko zależy od zasobności portfela, ale coraz więcej klientów z Władysławowa wpada, aby kupić choćby kilka kolorowych gerber czy mały kwiatek doniczkowy.

Elżbieta Zalewska z Białegostoku zauważa natomiast niepokojącą tendencję: powoli zanika tradycja kupowania kwiatów z okazji ślubu. „Młodzi zamiast wiązanek zamawiają u gości butelkę wina, losy loteryjne lub maskotki, które później przeznaczają na cele charytatywne”. Tę opinię potwierdza wielu florystów z różnych zakątków Polski. Miejmy nadzieję, że to tylko chwilowa moda.

## TRENDY 2012

Słowa „moda” czy „obowiązujące w tym sezonie trendy” od pewnego czasu przestały być zarezerwowane dla światowych wybiegów i kolekcji od Coco Chanel czy Versace. Nasi rozmówcy, zapytani o to, które z zapowiadanych na nadchodzący rok trendów przyjmą się w ich kwaciarniach, udzielają różnych odpowiedzi. „Moi klienci, tak jak ja, zakochani są w różnorodnych kompozycjach kwiatowych” – mówi pani Joanna z Władysławowa – „Chwałą sobie takie rozwiązania, bo wiedzą, że są o wiele trwalsze niż tradycyjne wiązanek”. Właścicielka „Anielskiego ogrodu” używa klasycznych doniczek czy wazonów, ale przygotowuje też kompozycje niesztampowe: w pudełkach, butelkach czy muszlach. Pan Bartek z Poznania przewiduje, że coraz większym powodzeniem będzie się cieszył trend naturalistyczny. Goździki wielogłaz-

kowe, eustoma, kwiaty bawełny, dodatek rafii, bukiety przypominające te zerwane na łące, a wszystko w pastelowych, stonowanych kolorach.

Właścicielka „Stokrotki” ze Szczecinka uważa, że klienci będą coraz bardziej otwarci na nowinki. Już dziś nie wystarcza im bukiet z kilku róż przepasanych wstążką. Wiązanki mają być metaforą gorących uczuć, stąd popularność kwiatów egzotycznych i niebanalnych kompozycji. Pani Elżbieta regularnie przegląda najświeższe magazyny bukieciarskie, chociaż zdaje sobie sprawę z tego, że w jej niewielkiej miejscowości nie każda florystyczna nowinka się przyjmie. Trochę żal, że nie można dać się ponieść fantazji. „Gdy przychodzą do mnie klienci” – opowiada – „już od progu wiem, na jaką uroczystość się wybierają i jakie mniej więcej kupią kwiaty”. Jednak nawet ci najbardziej konserwatywni i tradycyjni od czasu do czasu z aprobatą zerkają na egzotyczne kwiaty i rośliny.

Pani Elżbieta z Białegostoku przychyła się do słów poznaniaka Bartka. Wśród jej klientów trend naturalistyczny czy ekologiczny – jak go nazywają inni – cieszy się największym uznaniem. Przyczyną niestabnącego

zainteresowania takimi wiązkami właścicielka „Beaty” upatruje w ich uniwersalności i prostocie – pasują bowiem do każdego rodzaju wnętrza. „Moi klienci są jednak zarazem otwarci na nowoczesne, wręcz awangardowe trendy” – dorzuca pani Elżbieta – „W bukietach poszukują często futurystycznych form i nowatorskich dekoracji. Dzięki temu kupione kwiaty stają się w ich mniemaniu małymi dziełami sztuki”.

## GWIAZDKA Z NIEBA

Okres świąteczno-noworoczny to czas magiczny. Wierzymy, że mogą się wówczas wydarzyć rzeczy niesłychane (przecież w wigilijny wieczór nawet zwierzaki przemawiają ludzkim głosem), a najskrytsze pragnienia spełnić. Dlaczego więc z pierwszą wigilijną gwiazdką nie miałyby się ziszczyć marzenia naszych florystów?

Na pytanie o to, czego życzą sobie w nadchodzącym roku, pani Joanna, obie panie Elżbiety i pan Bartek uśmiechają się znacząco. Florystka z „Anielskiego ogrodu” życzy sobie i swoim klientom, „by w przyszłym roku łaskawszym okiem spojrzeli na kwiaty inne niż róże”, żeby nie bali się tych bajecznie kolorowych, przypominających polne, ani roślin egzotycznych. „Zastąpmy wreszcie tradycyjną różę tak modną obecnie eustomą. Zapewniam, że obdarowani będą nią zachwyceni!”. Pan Bartek jest bardzo tajemniczy. Liczy na to, że uda mu się zrealizować w 2012 roku cele, które sobie wytyczył, ale innych marzeń nie wymienia, żeby nie zapeszyć. Elżbieta Zalewska z Białegostoku pragnie, by odwiedzający jej (i nie tylko jej) kwaciarnię czuli się wciąż zaskakiwani. „Marzyłoby mi się, aby nasze bukiety i kompozycje dawały też ludziom mnóstwo radości”. Podobne marzenia ma Elżbieta Michalak ze Szczecinka. „A poza tym życzę sobie i moim klientom, by unoszący się w powietrzu kryzys nie był tak bardzo dotkliwy. By wciąż było nas stać na to, żeby wyrażać uczucia za pomocą kwiatów. I żeby nadal było to w modzie”.

Naszym rozmówcom i wszystkim Państwu życzymy zatem w nowym roku spełnienia marzeń i realizacji celów – i tych, o których byli łaskawi nam opowiedzieć, i tych naj- najskrytszych. I życzymy także, żeby się Państwo nie bali planować ani marzyć, bo bez śmiałych planów i bez dopuszczenia do głosu marzeń nich nie ma szansy na zmianę. Nie tylko w kwiatowym biznesie. ■

Tekst: Anna Burzyńska

NASI KLIENTY SĄ CORAZ  
BARDZIEJ OTWARCI, CORAZ  
CHĘTNIEJ SIĘGAJĄ  
PO ORYGINALNE,  
NIEBANALNE TOWARY.

KLIENTY SZUKAJĄ TEGO  
„CZEGOŚ”, CO SPRAWI, ŻE  
POCZUJĄ SIĘ WYJĄTKOWO,  
I BĘDĄ CHcieli WRÓCIĆ  
DO NASZEJ KWACIARNI.

KULTURA KUPOWANIA  
KWATÓW NIE JEST U NAS  
TAK ROZWIĘTA  
JAK W HOLANDII  
CZY KRAJACH SKANDY-  
NAWSKICH, ALE WSZYSTKO  
ZACZYNA SIĘ ZMIENIAĆ.

