『販売不振店(ピンチ)を繁盛店(チャンス)に!』 国内花き需要は97年をピークに下がり傾向が続いている > ピンチをチャンスに変える具体策を考えます。是非ご参加ください!

◇講演 1

年商2,000万円の蓑口生花店が5,000万円のオランダ屋に化けた訳 花を身近にするお店「オランダ屋」を都内近郊に15店舗、繁盛店のノウハウとは!

株式会社ブルーミスト

代表取締役 蓑口 猛 H.

◇講演 2

"いけばな"花文化の原点を紐解き新しい花き業界の未来を創造する! いけばな花材から見える生産から消費までの、今抱える問題とは?

一般社団法人JAFLAC 代表理事 花道家 大久保 有加 氏

千葉県東庁町 千両牛産者

高森 一郎 氏

一般社団法人花の国日本協議会

井上 英明 氏 代表理事長

◇講演 3

花き業界の共通課題への取り組み(アンケート結果を公開)

一般社団法人花の国日本協議会 プロモーション推進室 小川 典子 氏

株式会社 大仁

代表取締役 大矢 みな 氏

2017年 2月1日 (水) 日時

> 受付開始: 18:30 19:00~ 講演:

東京都江戸川区臨海町3丁目4番1号 会場

東京都中央卸売市場葛西市場花き部

花き棟1階 多目的ホール

参加費 1,500円(税込)

アクセス ・東京メトロ東西線葛西駅下車

都バス「臨海車庫」行

葛西トラックターミナル下車 徒歩3分

·JR葛西臨海公園駅下車 都バス「西葛西駅」行

葛西トラックターミナル下車 徒歩3分

・お車でお越しの場合は

花き棟2F駐車場ご利用ください。

お申込み締切 2017年1月27日(金)

※定員100名になり次第、締切ります。

お申込み方法 ◇FAXでのお申込み

FAX: 03-3664-8743

◇インターネットでのお申込み

https://goo.gl/pfjgwO





花の国日本協議会 ネットワーク推進委員会 関東ブロック 第2回グループワーク 『販売不振店(ピンチ)を繁盛店(チャンス)に!』

参加申し込み書

FAX: 03-3664-8743

インターネットWEBフォーム URL: https://goo.gl/pfjgwO

■参加ご希望の方のお名前と連絡先をご記入いただき、FAXもしくはWEBフォームよりお申込みください。

		中区07年月日:	+	h	Ц
(ふりがな) 所属先企業/生花店 /農場等					
所属部署	役職				
(ふりがな) 氏 名					
電話番号	FAX				
メールアドレス					

■受付確認 ※事務局 記入

_ X13.EE6.						
申込確認	内容を確認しました。お申込みありがとうございました。					
	受信確認日 年	月	日	確認者:		
通信欄						

【お問い合わせ先】一般社団法人 花の国日本協議会 事務局 東京都中央区東日本橋3-6-17山一ビル4F(日本花普及センター内)

申込書有効期限: 2017年1月27日 Tel. 03-3664-8739(平日 9:30~17:30 土・日・祝日は除く) E-mail. info@hananokuni.jp



花の国日本協議会 Flowering Japan Council

花の国日本協議会のご紹介

よりパワフルなプロモーションを!

花の国日本協議会(FJC)では、1社1社では実現困難な花きの消費拡大・需要喚起 プロモーションや、共通課題の解決を行います。マーケティングの専門的知見に基づいた本格的なプロモーション活動をスピーディーに実行、プランを遂行できる実動チームがあることがFJCの大きな強みです。そして、全国の花き業界の皆様にはそれぞれの地域にて、既存の枠組みを超えてプロモーションにご協力いただくことで、消費者に情報が届き共感していただき購入に至る、つまり花き業界の強固な連携こそ、消費拡大の鍵を握る重要なファクターだと考えています。

一般社団法人 花の国日本協議会(FJC:Flowering Japan Council)

花の国日本協議会トピックス「第4回 花と恋愛の相関図」全国男女1,000人の花贈り意識調査 の結果発表

■男性の花購入頻度が増加傾向、特に若年層に顕著

花の国日本協議会では、全国20代~50代の男女1,000名を対象に「花贈り」に関する意識調査を実施しています。4年目となる今回の調査では、男性の"花贈り"に対するモチベーションが高まり、プレゼントに花を購入する男性の割合が調査開始以来、最も高いポイントとなりました。特に若年男性を中心に花を贈る行為が浸透しているようです。また"花贈り"は「楽しい・わくわくする」といったポジティブな感情をもつ男性も4年連続で増え続けています。

■"ライフイベント"のプレゼントは、花に想いを込める!?

1年を通じた記念日=ライフイベントを意識して"花贈り"というアクションをおこす男性が増加しているということがわかりました。さらに、これらのシーンで花を贈る理由として「相手に特別な想いが伝わりそうだから」を選んだ男性の割合が、2015年と比較して、ほぼすべてのシーンで大きく伸びています。それぞれのライフシーンに特別な想い、つまり愛や感謝を、花に想いを込めて贈る男性が増え、花を通じたコミュニケーションは、男女間の関係性をより良好なものにする有効な手段であることが鮮明になってきました。



「相手に特別な想いが伝わりそうだから」の理由で花贈りする男性(n:500/複数回答)

http://hananokuni.jp/

花の国日本協議会では、花き業界の方々と共に成長する ことを目指し、様々な販売促進企画や勉強会などを展開 しています。ぜひホームページをご覧いただき、皆様の 営業活動にご活用ください。