

关键词：O2O

内容概要：

如今消费行为趋向个性化，O2O新生活方式浮出水面，并且O2O不断演化出更新的内容，鲜花订阅式作为一种较新的消费形态，它有充足的新鲜感在里面，各种以鲜花为主题的活动相继展开，让鲜花点亮欢乐的生活是花+与同道大叔联名推出IP主题星座花的初衷。这...

正文：

如今消费行为趋向个性化，O2O“新生活方式”浮出水面，并且O2O不断演化出更新的内容，鲜花订阅式作为一种较新的消费形态，它有充足的“新鲜感”在里面，各种以鲜花为主题的活动相继展开，“让鲜花点亮欢乐的生活”是花+与同道大叔联名推出IP主题星座花的初衷。这也是国内首次知名IP方与日常鲜花订阅品牌的“联姻”。乘着互联网的助力的东风，鲜花O2O行业的发展将平步青云。

这样的跨界营销不止如此，Flowerplus花+还和具有品牌文化的咖啡连锁巨头COSTA一同打造特别的咖啡空间;在电视剧《三生三世十里桃花》热播期间，与优酷联手对北京西单地铁站进行改造，在线下打造了一个十里桃林;还有联名产品，如adidas限量活力礼盒、coach联名花卡等等，更多的品牌包括欧莱雅、esee英模、方太、Mobike等也都向花+抛出过橄榄枝。对于Flowerplus花+来说，是想以鲜花为切入口，将更多企业合作融入营销阵营中，跨界合作让我们看到了不同场景、不同层次客户的需求，未来花+的转变也多了许多可能。



小小的鲜花如今已经发展成为上千亿元的产业。据中国花卉协会统计，截至2015年底，全国花卉种植面积130.55万公顷，销售额1302.57亿元，出口额6.20亿美元。仅云南一地，2016年鲜花种植规模就达到了112万余亩，产值400亿元。云南省农业厅相关负责人介绍，2016年，昆明国际花卉拍卖交易中心和斗南花卉电子交易中心拍卖总量12亿枝，平均每天超过1000吨花卉从斗南花卉批发市场销往全国70个城市及46个国家和地区。

鲜花本身是精神消费品，对于大多数人来说也是奢侈品，所以中国传统的鲜花零售一直以礼品鲜花为主。这是一个非常庞大且潜力无穷的市场，以欧美等发达国家的数据来看，礼物鲜花市场是一个五百多亿的市场，而在中产阶级快速崛起、人口数量浩瀚的中国，如果以日常鲜花切入，未来这会是个高达“三四千亿的市场”。

在前一个消费阶段，鲜花市场还是比较传统的模式，其生产模式和经营方式类似于农产品的流程，销售、流通的范围比较狭窄。互联网和物流条件给生鲜电商创造了条件，鲜花电商于潮流中应运而生。自2016年起，以Flowerplus花+为首的鲜花订阅模式逐渐进入公众视野，“一周一花”模式的O2O花店彻底打开了市场，掀起了鲜花行业的热潮，越来越多的同类花店如雨后春笋般涌现。凭借互联网的助力，鲜花行业平步青云，受到了大量c端女性群体的青睐。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)