

きっかけは商工会議所  
気が付くと全国に販路が広がっていました

当店は、ほんの1年ほど前までは、地元のお客さんを相手にしている普通の花屋でした。年々、売り上げが落ちてきたので、坂出商工会議所に相談することにしました。

まず、会員交流会に参加させていただいたところ、ちょうど住宅販売会社が住宅展示場に飾るお花を探しており、お仕事をいただきました。その後も、継続して2つの展示場で仕事をさせていっています。

また、IT音痴でしたが、商工会議所が行っているフェイスブックの活用セミナーにも参加し、見よう見まねでフェイスブックの利用を始めました。

そうしているうちに、いろいろな人と知り合うことが楽しくなり、青年部にも加入して、月

に1回の駅前でのイベント「楽市楽座」に参加。青年部が月1回行っているインターネットのテレビ放送にも何度か出演しました。

フェイスブックには、毎日、自分がつくったお花の写真と、母の日や卒業祝い、結婚祝い、退職祝いなど、どのような状況でという方が送られたお花かというコメントを掲載しています。活用セミナーの参加者や青年部の知り合いも増えて、お花を贈った方も、もらった方も写真を紹介してくださるので、フェイスブック上の日々の交流を通じて私のつくったお花の写真も全国に広まってきました。

こうしたやりとりの中で、寄せられるコメントに返事を書き、植物の育て方の質問にも丁寧に



花工房  
代表  
泉 裕佳子 さん

答えるなど、「なじみの花屋」になれるように心掛けました。そして、「この人のつくるお花なら」と思っていたら、個人のブランドを確立することを目指しました。すると、「ぜひ、泉さんにお花をつくってほしい」という方からの注文が全国から入るようになりました。

今では売り上げの6割から7割がインターネット経由で、全国からお花の注文依頼があります。

開店祝いのお花を配達したときには、お花の写真とともに、その店の住所や電話番号なども紹介するようにしています。自分の顧客の開店をPRしてあげること、そのお店も当店のお花の紹介をしてくれるので、知り合いの輪が広がるのですよ。

担当者からひと言



坂出商工会議所(香川県)  
経営支援課長  
赤木 浩

泉さんは、積極的に商工会議所の事業を活用し、あつという間に全国に顧客を持つ花屋さんになりました。

会員交流会は、市内の企業同士の連携や大手企業との取引拡大を狙い、昨年スタートさせました。企業と企業の顔つなぎは商工会議所の仕事です。今月、当所の創立75周年に合わせて産業界交流フェアを開催します。企業間だけでなく、学生にも地元の企業の魅力を知ってもらおうとPRに取り組んでいます。

また、当所の青年部は、イベントを精力的に行っています。泉さんは、もうすっかり、中心メンバーとして活躍しており、交流の輪を全国に広がっています。

ご相談は最寄りの商工会議所までお気軽にどうぞ